

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI MILANO - BICOCCA

Facoltà di Economia

Corso di Laurea in Scienze dell'Economia



**L'atteggiamento nei confronti degli immigrati:
teoria ed evidenza empirica internazionale**

Relatore: Prof. Luca Matteo Stanca

Tesi di Laurea di:

Chiara FALCO

Matr. 076393

Anno Accademico 2009/2010

*Siamo come le dita di una mano,
tutte diverse,
eppure della stessa mano.*

ABSTRACT Il presente lavoro vuole studiare l'atteggiamento degli individui nei confronti degli immigrati attraverso la elaborazione di un nuovo modello econometrico che mette in relazione la quota di immigrati presenti sul territorio, i fattori socio - demografici, la fiducia verso gli altri e le caratteristiche sociali che vengono classificate come "senso civico". Quindi, a partire da una descrizione di chi sono gli immigrati e quali sono le principali cause che spingono alla migrazione, si descriveranno alcune tra le più importanti teorie socio-economiche che confermano i risultati ottenuti. In particolar modo verrà confermata la "teoria del contatto" di Allport (1954); l'evidenza empirica mostra infatti che, all'aumentare della quota di immigrati presenti sul territorio, aumenta l'atteggiamento positivo verso di essi.

Contents

1	Introduzione	1
2	Migranti e migrazioni	7
2.1	Classificazione degli immigrati	9
2.1.1	Immigrati per lavoro	10
2.1.2	Immigrati stagionali o lavoratori a contratto	12
2.1.3	Immigrati qualificati e imprenditori	13
2.1.4	Familiari al seguito	14
2.1.5	Rifugiati	15
2.1.6	Immigrati irregolari, clandestini	16
2.1.7	Immigrati di seconda generazione	17
2.1.8	Migranti di ritorno	18
2.2	Cause dell'immigrazione	18
2.2.1	Teoria economica neoclassica delle migrazioni	19
2.2.2	Teoria del mercato del lavoro segmentato .	22
2.3	Modelli di acculturazione	24

2.3.1	Il modello di Gordon	25
2.3.2	Il modello di Berry	27
2.4	Integrazione culturale ed economica	29
2.5	Livello di percezione degli immigrati	32
3	La diversità etnica: dall'io al noi	35
3.1	Diversità etnica e capitale sociale	36
3.1.1	Definizione del concetto di diversità etnica	37
3.1.2	Definizione del concetto di capitale sociale	41
3.2	Attitude tra gruppi	50
3.2.1	Teoria del conflitto tra gruppi	53
3.2.2	Teoria del contatto intergruppo	58
3.3	Attitude individuale	59
3.3.1	Definizione di attitude	60
3.3.2	Determinanti economiche	61
3.3.3	Determinanti non economiche	64
4	Il modello	67
4.1	Descrizione del modello	67
4.1.1	Considerazione iniziale	68
4.1.2	Ipotesi del modello	69
4.1.3	Definizione del modello	70
4.2	Dati e metodologia d'analisi	73
4.2.1	World Values Survey e World Bank dataset	74
4.3	Descrizione delle ipotesi	76
4.3.1	Attitude e fattori socio-demografici	78
4.3.2	Attitude tra fiducia e senso civico	81
4.4	Risultati e commenti	86
4.4.1	Risultato preliminare	86
4.4.2	Risultati delle ipotesi 1, 2, 3	87

4.4.3	Risultati delle ipotesi 4, 5, 6, 7	89
4.4.4	Risultato della regressione complessiva . .	91
5	Conclusione	93
A	Tabelle	95
B	Descrizione variabili World Values Survey	103
C	Regressioni	107
	References	115

Premessa

Osservare, capire, interpretare e rileggere la realtà è un qualcosa che mi ha sempre affascinato. Ho voluto sin dal principio pensare ad un progetto di tesi che mi permettesse di fondere il mio modo di essere e di rapportarmi alla realtà con la volontà di ritrovare il mio punto di vista tra le righe.

Perchè ho scelto di parlare di immigrazione?

E cosa significa farlo studiando l'atteggiamento delle persone?

Ed ancora, perchè trattare questo tema in un progetto di tesi in economia?

Proverò a rispondere brevemente a queste domande anzitutto perchè genitori e amici se le sono poste per tutto il periodo in cui ho dovuto lavorare sulla tesi, e poi perchè, un po' egoisticamente, vorrei ripercorrere le motivazioni che mi hanno spinto ad intraprendere questa avventura.

Mi è sempre stato insegnato di guardare il mondo con occhio critico, ma la criticità è fine a se stessa se non è accompagnata

dalla propositività. Ecco cosa ho cercato di fare: osservare e proporre. Osservare una società che deve fare i conti con la multiculturalità e proporre uno stile di vita che ricerchi l'incontro con l'altro per poter migliorare la propria e l'altrui condizione.

A questo punto salta fuori l'importanza dei "numeri", quindi dell'economia. Il più delle volte chi ha una mente razionale tende a ricercare il supporto dei numeri, dai dati: l'idea diventa un tutt'uno con l'analisi empirica; l'astratto si lega al concreto.

1

Introduzione

Benedict (1934) scrive: “l’uomo primitivo non guardò mai oltre i limiti del suo popolo, nel vasto mondo, né mai vide il ‘genere umano’ come un unico gruppo, né sentì di dover fare causa comune con la sua specie. Fu, fin dal principio, un provinciale che si chiudeva entro alte barriere. Si trattasse di scegliere una moglie o di eleggere un capo, la prima e più importante distinzione era quella tra il suo gruppo umano e coloro che stavano oltre il confine [...]. Così l’uomo moderno, quando istituisce la differenza tra Popoli Eletti e stranieri pericolosi [...] può dire a sua giustificazione che un tale atteggiamento ha dietro di sé secoli di storia [...]. Non ci sarà facile liberarci di una caratteristica così diffusa fra gli uomini, ma possiamo sperare almeno di imparare a conoscerne la storia e le infinite manifestazioni”.

1934-2011. Sono trascorsi 77 anni eppure le parole di Benedict restano estremamente attuali. Distinzione, separazione, seg-

regazione trovano giustificazioni nella storia. Come fare i conti con questa realtà?

Ogni giorno aumenta la distinzione tra Nord e Sud del mondo; il divario economico e sociale allontana sempre di più la possibilità di dialogo tra le due parti. Potrei pensare di ridurre l'idea di "Nord e Sud del mondo" alla realtà che ciascuno vive nel quotidiano: io e l'altro (lo straniero), rispettivamente il Nord e il Sud. In che modo entrano in relazione? Cosa condiziona il comportamento che si ha verso l'altro? L'obiettivo del lavoro è proprio quello di studiare in che modo varia l'atteggiamento (*attitude*¹) nei confronti degli immigrati, degli stranieri a partire da variabili socio-demografiche ed economiche.

In particolare il lavoro sarà strutturato in due macro parti: la prima (capitolo 1 e 2) più descrittiva; la seconda, invece, di studio dell'evidenza empirica attraverso un'analisi econometrica.

Nel primo capitolo verrà presentata una classificazione degli immigrati per poter dare un nome alla generalità degli stranieri. Poi si enunceranno due teorie che cercano di spiegare quali possono essere le principali cause che spingono alla migrazione; cercherò di approfondire la "teoria economica neoclassica delle migrazioni" (Sjaastad, 1962; Todaro, 1969,1989) e la "teoria del mercato del lavoro segmentato" (Piore, 1979). La prima identifica le differenze nel mercato del lavoro come le cause che spingono alla migrazione, quindi gli squilibri impliciti che si sviluppano tra domanda e offerta; dal punto di vista micro, invece, l'attenzione verte sulla scelta individuale che spinge le persone a emigrare a seguito della valutazione dei costi e benefici; a tal proposito verrà presentato il "modello per la stima dei guadagni

¹Per la definizione di *attitude* si veda paragrafo 3.3.1.

ottenibili dalla migrazione”. La seconda teoria, di Piore, individua nella domanda permanente di lavoro immigrato la causa delle migrazioni internazionali; si descriveranno le tre caratteristiche chiave: l’inflazione strutturale, i problemi motivazionali e la demografia dell’offerta di lavoro.

Ma il tema della migrazione implica un insieme di condizioni che vanno ad influire sulla persona (il migrante) sia dal punto di vista sociologico, che economico, che giuridico e politico. Parlare di acculturazione diventa quindi molto importante essendo questa una dimensione propria della vita dell’immigrato; a tal proposito, per comprendere in maniera più precisa cosa si intende per “acculturazione”, verranno descritti due modelli: il primo, di Gordon (1964) che considera solo i cambiamenti culturali subiti dagli immigrati; il secondo, di Berry (1974), che per la prima volta si propone di trattare l’identità culturale degli immigrati e quella della cultura ospitante come fattori indipendenti, piuttosto che come estremi di un continuum.

Ma quale tipologia di integrazione culturale ed economica subiscono gli immigrati? Accade molto spesso che il migrante ha un’idea quasi idilliaca del nuovo paese; l’ospitante, al contrario, ha una visione distorta dell’immigrato. L’ultimo paragrafo del primo capitolo presenta un’analisi dei dati rilevati nel Transatlantic Trends 2009 in particolare in riferimento alla percezione degli immigrati negli anni 2008-2009.

Essere cittadini del mondo implica una diversa concezione di intendere se stessi. L’esistenza di ciascuno è correlata all’esistenza dell’altro e l’interazione - relazione diviene occasione fondamentale dell’essere. Ma se l’altro è diverso, in che modo varia la relazione? E se la diversità fosse etnica? Nel secondo capitolo si proverà a dare una definizione sia di diversità, che di diver-

sità etnica per poi giungere al concetto di capitale sociale; così si avrà l'occasione di poter studiare in che modo la diversità etnica possa essere un valore aggiunto al capitale sociale aumentandone il valore intrinseco. Il passaggio ulteriore che si fa nel secondo capitolo parte dall'assunto che gli individui tendono a raggrupparsi, a raccogliersi in sottocomunità per stessa nazionalità o religione, per stessi valori o costumi. E l'esistenza di queste sottocomunità, o "gruppi di minoranza", implica un costante confronto - monitoraggio sia intergruppo che con coloro che non appartengono allo stesso; una comparazione degli stili di vita, degli atteggiamenti economico-sociali che determinano il formarsi di quelle che verranno definite in maniera più dettagliata come le attitudini verso gli stessi membri del gruppo piuttosto che verso quelli di altri gruppi. A tal proposito verranno presentate la "teoria del conflitto tra gruppi" quindi la "teoria della competizione etnica e della minaccia". A seguire la "teoria del contatto intergruppo". Ma il gruppo è costituito da individui che condizionano direttamente o indirettamente le scelte degli altri membri. Ecco perchè l'ultimo paragrafo del capitolo cercherà di dare una definizione di attitudine a livello individuale descrivendo anche quali possono essere le determinanti economiche e non economiche che condizionano la scelta e l'atteggiamento individuale.

Il terzo e ultimo capitolo rappresenta la seconda parte del lavoro, cioè l'analisi empirica internazionale a partire da un nuovo modello econometrico. Il modello che si vuole proporre ha come primo obiettivo quello di studiare le interazioni tra individui, quindi i rispettivi payoff attesi, così da capire in che modo varia l'atteggiamento tra gli agenti (in particolare nel caso in cui questi siano etnicamente diversi) osservando anche quanta im-

portanza assume il pregiudizio. Verranno considerate due ipotesi (di interazione casuale e non condizionata) e verrà studiato il modello econometrico a partire da fattori socio-demografici, dal senso di fiducia che si ha verso gli altri individui e dal senso civico inteso come l'insieme delle virtù civili e senso di cooperazione che sussiste tra le persone.

2

Migranti e migrazioni

Le Nazioni Unite definiscono migrante la persona che si è spostata in un paese diverso da quello di residenza abituale e che vive in quel paese da più di un anno (Kofman et.al 2000).

Vengono considerati tre elementi chiave: lo spostamento in un altro paese, la diversità del paese di destinazione e la permanenza prolungata nel tempo (di almeno un anno).

Anzitutto, però, il migrante è una persona: un uomo o una donna, un bambino. E' una parte di umanità in continua ricerca: di un luogo, forse di una nuova casa in cui vivere; di un paese con opportunità per migliorarsi; di un futuro.

Ecco il paradosso di rendere duratura un'azione momentanea: lo spostamento.

Secondo Socrate l'immigrato, quasi per sua natura, è *atopos*, senza luogo, fuori posto, inclassificabile; si colloca in quel luogo "bastardo" di Platone, al confine tra l'essere e il non-essere sociale.

Quella del migrante è un'esistenza sospesa. A causa di un ostacolo o di un limite, sia questo fisico, giuridico, psicologico. Da una condizione dell'essere in cui il desiderio ed il ricordo delle origini affondano le radici nell'animo ostacolando il senso di appartenenza ad una nuova comunità.

Eppure il migrante, sia esso emigrante o immigrato¹, diventa uno dei tre attori fondamentali di un "Fatto sociale totale" (Sayad A., 2008), di un processo evolutivo che coinvolge l'umanità².

Infatti Koser (2009) scrive: "Le migrazioni sono inestricabilmente connesse con altri importanti fenomeni globali, quali lo sviluppo, la povertà, i diritti umani. Spesso infatti, proprio i migranti sono i membri della società più dinamici e intraprendenti. Storicamente le migrazioni hanno sostenuto la crescita economica, hanno sorretto il processo di costruzione della nazioni e hanno arricchito le culture, si tratta di un fenomeno che presenta sfide rilevanti: alcuni immigrati vengono sfruttati e i loro diritti violati; l'integrazione nei paesi di destinazione può essere difficile e i movimenti di persone possono privare quelli di origine di importanti risorse umane. Per queste e per molte altre ragioni le migrazioni sono un fenomeno rilevante".

¹Emigrante: per definizione è colui che compie lo spostamento di uscita dal paese d'origine.

Immigrato: per definizione è colui che compie lo spostamento di entrata nel paese ricevente.

²Ad aggiungersi: le società d'origine e le società riceventi che, attraverso scelte politiche giocano un ruolo chiave in termini di sostegno e di mantenimento dell'espatrio per ragioni di lavoro e di integrazione/accoglienza istituzionale e non dei nuovi arrivati

2.1 Classificazione degli immigrati

Non è semplice tuttavia definire chi siano gli immigrati, o meglio quali fra gli stranieri residenti debbano essere classificati come tali. L'immigrazione è sempre una questione di definizione dei confini tra “noi”, la comunità nazionale insediata su un territorio ben demarcato, i “nostri amici”, ossia gli stranieri che accogliamo con favore come residenti ed eventualmente come futuri concittadini, e “gli altri”, gli estranei propriamente detti, che siamo disposti ad ammettere provvisoriamente, per esempio come turisti, ma che in linea di principio non vorremmo vedere insediati stabilmente nelle nostre città, e tanto meno annoverati tra i cittadini a pieno titolo.

Solitamente si identifica l'immigrato con la figura del lavoratore manuale, il più delle volte poco qualificato, solitamente maschio e solo.

Esistono però diverse porte d'ingresso³ che accolgono motivazioni differenti:

- immigrati per lavoro
- immigrati stagionali e lavoratori a contratto
- immigrati qualificati e imprenditori
- familiari al seguito
- rifugiati
- immigrati regolari e clandestini
- immigrati di seconda generazione

³ Ambrosini M., *Sociologia delle migrazioni*, 2005, Il Mulino, p 290.

- immigrati di ritorno

2.1.1 Immigrati per lavoro

Non solo maschi e non sempre poco istruiti anche se, solitamente, svolgono mansioni in settori non molto ambiti del mercato del lavoro. Divengono forza lavoro temporanea, precaria, in transito: sono un “servizio a basso costo ove le modalità contrattuali si discostano dal canonico contratto a tempo pieno e indeterminato” (Ambrosini 2005).

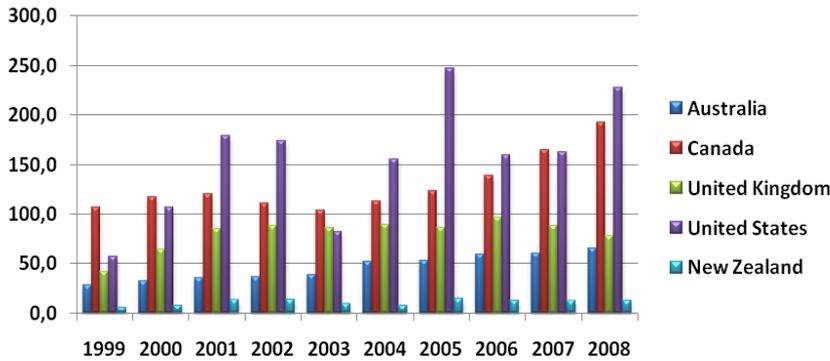
In questo caso è il lavoro che identifica la figura dell’immigrato, che lo fa esistere in quanto tale e la condizione di immigrato disoccupato genera un paradosso spesso ingestibile dalle istituzioni e dalla società in generale.

Infatti il luogo primario di incontro tra società riceventi e immigrati è il mercato del lavoro quindi l’inserimento degli immigrati nei livelli inferiori della complessa economia dei servizi e del funzionamento delle economie urbane. A questo proposito Sassen (1997) ha scritto pagine particolarmente incisive, ponendo in risalto il nesso tra sviluppo delle città globali e la domanda di lavoro flessibile e a basso costo, fornito soprattutto da immigrati di arrivo recente: tanto la manutenzione delle strutture, quanto l’organizzazione della vita privata delle classi abienti, richiedono in maniera crescente l’apporto, regolare o irregolare, di questa nuova classe di lavoratori dei servizi.

Tra i problemi più evidenti vi è la diminuita possibilità di ingresso regolare con il riconoscimento di titoli di studio e competenze professionali pregresse, il che implica un aumento esponen-

ziale della cosiddetta “forza lavoro sommersa” ossia non legalmente dichiarata⁴.

FIGURE 2.1. Flussi di entrata di lavoratori immigrati in Australia, Canada, Regno Unito, Nuova Zelanda e Stati Uniti espressi in migliaia. Fonte: Elaborazione dati OECD Database on International Migration.



Australia, Canada, Regno Unito, Nuova Zelanda e Stati Uniti sono i paesi in cui l’immigrazione, dal 1999 al 2008, è stata più cospicua.

[Tabella A.1]

Prendendo come campione di analisi gli Stati appartenenti all’OECD⁵ si rileva per ciascuno di essi una variazione positiva dei flussi di entrata ossia un incremento consistente del numero di immigrati sul territorio.

L’Australia, dal 1999 al 2008, ha accolto 37,5 mila stranieri stabilitisi in modo permanente a fronte di 73,6 mila immigrati che hanno svolto un lavoro temporaneo. Il Canada, nel 2007,

⁴Si veda il paragrafo 1.1.6: “Immigrati irregolari e clandestini”.

⁵Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (Organisation for Economic Co-operation and Development), 2008.

ha ospitato più di 27 mila stranieri; il Regno Unito ne ha visti arrivare 17 mila in meno rispetto al 2006. Dato interessante è il flusso di immigrati in Nuova Zelanda (dal 1999 al 2008) aumentato di poco più di 100 mila lavoratori temporanei. Permanenti, invece, quelli che si sono stabiliti negli Stati Uniti (170 mila in più rispetto al 1999).

[*Tabella A.2*]

2.1.2 Immigrati stagionali o lavoratori a contratto

Si considerano sia lavoratori qualificati che non, impiegati prevalentemente in settori come l'industria alberghiera e l'edilizia.

Il ricorso a contratti stagionali, a durata determinata, a tempo parziale, rende la manodopera immigrata un caso paradigmatico di lavoro duttile, attivabile su richiesta mirata, plasmato dalle convenienze della domanda.

Se si osservano i valori dei paesi OECD, dal 2007 al 2008, si è assistito ad un lieve aumento (4%) di lavoratori stagionali mentre è incrementata la percentuale di lavoratori impiegati in periodi festivi. Al contrario la variazione è negativa (-4%) se si guardano i valori congiunti delle categorie descritte in *Tabella A.3*.

[*Tabella A.3*]

2.1.3 *Immigrati qualificati e imprenditori*

Rappresentano una quota sempre più crescente a livello internazionale soprattutto in paesi come gli Stati Uniti, il Canada e l'Australia la cui storia è contraddistinta da grandi migrazioni.

La skilled migration segue, come indicatori principali, sia il livello d'istruzione che il lavoro svolto. Si considerano quindi ricercatori, scienziati, informatici o investitori economici che apportano valore aggiunto positivo all'idea comune di immigrato. Le professioni scientifico-tecnologiche e quelle sanitarie sono le aree di maggior rilievo in questa ricerca dei talenti su scala globale. Non va dimenticato tuttavia che quelli che per i paesi riceventi sono una risorsa preziosa, per i paesi d'origine rappresentano un "drenaggio di cervelli" (brain drain). I sistemi sanitari di vari paesi, in Africa e nel Centro America, risentono dell'esodo di medici, infermieri e tecnici verso lidi più promettenti. In alcuni casi, come quello dell'India, si assiste invece ad un ritorno di cervelli che danno vita a nuove attività economiche (il caso tipico è quello dell'informatica), grazie ai contatti e alle reti fiduciarie costruite all'estero.

Negli ultimi anni alcuni paesi hanno adottato politiche ad hoc per aumentare il numero di immigrati qualificati considerati una risorsa fondamentale per il paese⁶: a livello europeo, l'allora commissario Frattini ha lanciato nel 2007 l'iniziativa di una "Carta blu europea" per l'ingresso di migranti altamente qualificati, facendo seguito alle misure già adottate da paesi come Germania con la "Green Card System" istituita nel 2000, per lavoratori immigrati qualificati dell'Information Technology (IT). Altri es-

⁶World Migration 2008, capitolo 2, *Highly skilled migration*.

empi la “Highly skilled Migrant Programme ”⁷ del Regno Unito con un sistema di valutazione a punti delle competenze e il visto statunitense H1-B⁸ rilasciabile a lavoratori specializzati e per un periodo di tre anni, prorogabile sino ad un massimo di sei.

2.1.4 *Familiari al seguito*

Si tratta di immigrati che raggiungono un altro paese per ricongiungersi ad un familiare. Costituiscono una quota di popolazione (immigrata) che, nell'immediato non partecipa al mercato del lavoro ma che crea, sin dal principio, un aumento della domanda di abitazioni e servizi sociali; in questo trovano giustificazione le politiche più restrittive attuate negli ultimi anni le quali, attraverso criteri di residenza e requisiti minimi di lingua, cercano di evitare flussi d'entrata che impattano negativamente sulla società⁹.

⁷L'ultima revisione (Novembre 2006) ha alzato il punteggio richiesto per ottenere l'autorizzazione da 65 a 75 punti e ha modificato i fattori che lo determinano: i titoli accademici, il reddito (nei dodici mesi precedenti alla domanda di ingresso), le precedenti esperienze nel Regno Unito (sia di lavoro che di studio), l'età (fattore introdotto recentemente che dà 20 punti ai lavoratori al di sotto di 27 anni, 10 punti per i richiedenti che hanno 28 o 29 anni e 5 punti per quelli di 30 o 31 anni). Oltre a questi fattori e raggiunti i 75 punti i candidati devono comunque dimostrare di possedere una buona conoscenza della lingua inglese, requisito necessario per non ricevere il rifiuto della richiesta di ingresso.

⁸I requisiti essenziali della categoria H1 sono: 1- dichiarare l'offerta di lavoro in un settore specializzato, ossia un settore in cui è assolutamente necessario che il candidato sia in possesso di titolo universitario USA o l'equivalente estero; il candidato deve avere la specializzazione nell'area richiesta; il datore di lavoro impegnarsi tra l'altro a pagare un salario equivalente alla paga media per il tipo di occupazione in questione, così come determinato dal Dipartimento del Lavoro per l'area geografica in cui la prestazione professionale verrà svolta.

⁹Esempi: l'Unione Europea è disciplinata dalla Direttiva 2003/86/CE del Consiglio, del 22 settembre 2002. Gli Stati Uniti hanno la suddivisione tra Immediate Relative Immigrant Visas basata su una relazione parentale stretta con un cittadino americano descritta come Immediate Relative e Family Preference Immigrant Visas che prende in considerazione solo alcune specifiche categorie/gradi di parentela (http://travel.state.gov/visa/immigrants/types/types_1306.html). In Gran Bretagna, dal 29 novembre 2010, al partner che richiede il visto d'ingresso temporaneo impone la

E' una forma di immigrazione che tende a “normalizzare” l'idea di migrante. Egli, infatti, va a integrarsi nella società acquisendo una connotazione più simile a quella della popolazione locale¹⁰ e sviluppando dinamiche proprie dell'ambiente familiare ove la scuola, il lavoro e gli spazi pubblici diventano luoghi privilegiati di connessione.

2.1.5 Rifugiati

Secondo la Convenzione delle Nazioni Unite del 1951¹¹ si definisce rifugiato colui che risiede al di fuori del suo paese d'origine, che non può o non vuole ritornare a causa di un “ben fondato timore di persecuzione per motivi di razza, religione, nazionalità, appartenenza ad un particolare gruppo sociale, opinione politica”¹².

Sono forme di migrazione forzata, non determinate dalla libera volontà dei singoli piuttosto condizionate da variabili esogene.

[*Tabella A.4*]

conoscenza della lingua inglese (livello A1); se il visto è permanente, il livello della lingua passa a B1 con l'aggiunta di un test “Conoscenza di vita” ossia della cultura inglese.

¹⁰ *Locale, nativo e indigeno* verranno utilizzati come sinonimi

¹¹ Convenzione di Ginevra: Convenzione sullo statuto dei rifugiati conclusa a Ginevra il 28 luglio 1951.

Approvata dall'Assemblea federale il 14 dicembre 1954 e strumento di ratificazione depositato dalla Svizzera il 21 gennaio 1955. Entrata in vigore per la Svizzera il 21 aprile 1955.

¹² Il diritto di asilo è un diritto umano fondamentale definito all'art. 14 della Dichiarazione universale dei diritti dell'uomo

2.1.6 Immigrati irregolari, clandestini

Gli immigrati irregolari sono coloro che, entrati in maniera regolare, sono poi rimasti senza i titoli che gli avevano consentito l'ingresso (visto). Si definiscono clandestini, invece, coloro che sono entrati in maniera fraudolenta.

La questione della regolazione e del controllo delle migrazioni è un tema che è diventato di grande attualità negli ultimi anni a seguito di restrizioni e vincoli politici introdotti. Tapinos (2000; 2006) ha rilevato che negli Stati Uniti o in Canada l'illegalità è considerata come una valida alternativa per essere immigranti e in Europa, a causa di politiche sempre più rigide, l'immigrazione irregolare è diventata l'unica opzione possibile per raggiungere un altro Paese (eccetto che per rifugiati politici o per ricongiungimenti familiari).

Credo sia importante ricordare che un migrante può essere legale un giorno, e illegale il giorno dopo. Ed è a questo punto che l'immigrazione diventa realmente un problema.

La condizione di massima instabilità legale favorisce il cosiddetto lavoro sommerso, in nero, non dichiarato, per la maggior parte dei casi unskilled o quello che i locali non vogliono. In condizioni sfavorevoli tutto, anche l'illecito, può diventare un'occasione per migliorare la propria condizione sociale¹³.

D'altro canto il datore di lavoro beneficerà di vantaggi come l'accettazione, da parte degli immigrati irregolari, di bassi salari¹⁴

¹³L'espressione non vuole essere una giustificazione di illeciti commessi da stranieri, ma solo una precisazione in quanto condizioni di economic instability vanno ad incidere negativamente anche sulle scelte individuali che però hanno forti ripercussioni sulla collettività.

¹⁴Massey D., *Do undocumented migrants earn lower wages than legal immigrants? New evidence from Mexico*, International Migration Review Vol. XXI, No. 2, 1987, pp. 236-274

e/o meno costi sia per assicurazioni sanitarie che per previdenze sociali di ogni genere (Massey 1987).

Proprio per la sua natura sommersa è difficile riuscire a quantificare i valori dell'immigrazione irregolare, se ne fanno quindi delle stime.

[*Tabella A.5*]

2.1.7 Immigrati di seconda generazione

Si tratta di minori nati nel paese ospitante da genitori immigrati.

Secondo Baumann (1999) gli immigrati di seconda generazione sono “sospesi tra due culture”¹⁵ ovvero quella della famiglia d'origine e quella del paese in cui sono nati.

Ed è difficile che i figli di immigrati, anche se sono nati sul territorio e godono di cittadinanza a tutti gli effetti, siano equiparabili ai nativi: restano una mescolanza di razze, di culture, di stili di vita. Una via di mezzo.

[*Tabella A.6*]

Ogni paese appartenente all'OECD ha visto incrementare, dal 1999 al 2008, il numero di immigrati di seconda generazione il che implica che aumentano le famiglie immigrate che scelgono di stabilirsi permanentemente nel paese accogliente. Il Lussemburgo detiene il primato (37,3% sul totale della popolazione); Nuova Zelanda, Australia, Svizzera e Canada hanno valori intorno a più del 20%; gli Stati Uniti hanno solo il 13,7% sul totale

¹⁵Baumann, G. (1999), *The multicultural riddel. Rethinking national, ethnic and religious identities*, New York, Routledge.

il che conferma le stime in riferimento ai continui flussi in entrata indicando gli USA come il continente dove l'immigrazione è un fenomeno ancora molto vivo caratterizzato da elevati flussi d'entrata.

2.1.8 Migranti di ritorno

Sono coloro che rientrano nel loro paese d'origine dopo aver trascorso un periodo della loro vita in un altro paese.

E' una componente importante dei flussi migratori ed è fortemente condizionata dalle caratteristiche di integrazione del paese ospite. Si situa agli estremi del ciclo di vita.

Gli immigrati pianificano il loro percorso di migrazione in base ai loro obiettivi individuali e familiari, ma prendono anche in considerazione le opportunità nei loro paesi d'origine. In tale contesto, è importante sfruttare i diversi modi in cui i migranti possono contribuire allo sviluppo del loro paese d'origine, senza che il ritorno a casa divenga una condizione necessaria. Infatti i ritorni temporanei (o effettivi) degli immigrati nel loro paese possono favorire il trasferimento di competenze e tecnologie rafforzando i legami con il paese d'origine e favorendo la reintegrazione di coloro che decidono di ritornare. In questo modo la migrazione di ritorno può sostenere, se non proprio avviare, il processo di sviluppo.

2.2 Cause dell'immigrazione

Le migrazioni internazionali hanno origine da cause che nel corso degli anni sono state analizzate sempre più in profondità.

In particolare Sjaastad (1962) e Todaro (1969, 1989) hanno proposto un'analisi a partire dalle diversità salariali e occupazionali tra paesi per poi riflettere sui costi di trasferimento che gli immigrati devono necessariamente sostenere nel momento in cui decidono di migrare; attraverso la cosiddetta “Teoria economica neoclassica delle migrazioni” i due studiosi individuano come fattore trainante la volontà individuale di massimizzare il reddito.

Piore (1979) invece, con “La nuova economia della migrazione”, sostiene che la migrazione internazionale sia un fenomeno derivante da decisioni familiari prese per minimizzare i rischi originati da un reddito troppo basso divenendo un'opzione valida per superare gli ostacoli finanziari.

2.2.1 Teoria economica neoclassica delle migrazioni

Teoria macro

Dal punto di vista macro le cause che spingono alla migrazione sono anzitutto riscontrabili a partire dalle differenze individuate nel mercato del lavoro, quindi agli squilibri impliciti che si sviluppano tra domanda e offerta.

Osservando il mondo nel suo complesso è inevitabile notare come alcuni paesi abbiano una disomogenea ripartizione tra forza lavoro e capitale e un basso equilibrio di mercato salariale; viceversa altri caratterizzati da minor forza lavoro ma più capitale e un mercato salariale più alto.

Ed è questa situazione di squilibrio generale che implica spostamenti di lavoratori con bassi salari verso paesi in cui la possibilità di massimizzare il reddito è maggiore. Di conseguenza si

assiste a una diminuzione di offerta di lavoro e un aumento di salario dove il capitale è piuttosto basso e viceversa.

Allora, con il raggiungimento della condizione di equilibrio, il differenziale salariale dipende solo dai costi monetari e psichici¹⁶ delle migrazioni.

Come detto in precedenza, secondo la teoria macro, i flussi di capitale umano sorgono anzitutto da differenze salariali e vanno a riversarsi sul mercato del lavoro che dovrà essere disciplinato correttamente dalle istituzioni.

Teoria micro

Dal punto di vista micro l'attenzione verte sulla scelta individuale che spinge le persone a emigrare a seguito della valutazione di costi/benefici. Pertanto ci si sposta verso luoghi dove si potrebbe essere più produttivi seppur sostenendo investimenti come i costi di trasferimento individuati, per esempio, nell'imparare una lingua, nell'adattarsi alla nuova società, nella difficoltà a costruire nuove relazioni ecc.

Di seguito si propone un modello per stimare i guadagni netti ottenibili in un determinato "lasso di tempo i ". Il potenziale migrante prende in considerazione la remunerazione ottenibile nel paese d'arrivo in base alla propria qualificazione lavorativa $Y_d(t)$. Vengono calcolate, attraverso un modello moltiplicativo, la probabilità di evitare l'espulsione $P_1(t)$ (pari a 1 per migrazioni regolari, minore di 1 per migrazioni irregolari) e la probabilità di ottenere un lavoro $P_2(t)$. Così si valutano i "guadagni attesi nel paese di destinazione" che vengono sottratti da quelli

¹⁶Sjaastad definisce *costi psichici* i costi derivanti dal dover lasciare i familiari, gli amici e persone care. Certamente sono tanto difficili da calcolare quanto, però, esistenti.

“attesi nel paese d'origine” (probabilità di essere occupato nel paese di origine $P_3(t)$ e corrispondente salario $Y_0(t)$). Nella sommatoria delle differenze con riferimento all'arco “temporale globale $0 - n$ ” viene incluso un fattore di sconto r che riflette la maggiore funzione di utilità del denaro guadagnato nel presente rispetto al futuro (e^{-rt}); a questa quantità vengono sottratti i costi del trasferimento $C(0)$, comprensivi dei costi psicologici.

$$ER(0) = \int_0^n [P_1(t) P_2(t) Y_d(t) - P_3(t) Y_0(t)] (e^{-rt}) dt - C(0)$$

In tal modo viene stimato il “guadagno netto che si prevede di ottenere tramite l'emigrazione” $ER(0)$: se questa quantità è negativa il potenziale emigrante rimane, se essa è positiva viene deciso l'espatrio e se essa è uguale a 0, la persona è indifferente ad effettuare o non effettuare lo spostamento.

A differenza della formulazione macro si ha la dipendenza sia dal salario, sia dal tasso di occupazione. Certamente le caratteristiche individuali assumono valenza determinante per la predisposizione a migrare: se si hanno tipicità adeguate per il paese ospitante la migrazione è una soluzione positiva.

E' indubbio che il modello sopra descritto potrebbe non avere un'applicazione empirica immediata; sarebbe anomalo osservare un individuo che, prima di scegliere di migrare, calcola il guadagno netto che potrebbe ottenere tramite l'emigrazione. A mio avviso l'importanza è riscontrabile negli elementi da cui dipendono le scelte degli individui ossia il salario e il tasso d'occupazione.

2.2.2 Teoria del mercato del lavoro segmentato

Secondo Piore (1979), il più importante sostenitore della teoria, le migrazioni internazionali sono causate da una domanda permanente di lavoro immigrato che è inerente alla struttura delle nazioni sviluppate. Dunque l'immigrazione non è causata da *fattori push*¹⁷ bensì da *fattori pull*¹⁸ che dipendono dai paesi riceventi.

Si presentano perciò tre caratteristiche:

- *Inflazione strutturale*: i salari non riflettono solo le condizioni di domanda e di offerta ma bensì divengono delle determinanti chiave per formare e definire uno status sociale. Una varietà di aspettative sociali informali e di meccanismi istituzionali formali¹⁹ garantiscono che i salari corrispondano alle gerarchie di prestigio e status a cui le persone idealmente aspirano di appartenere. Perciò, se i datori di lavoro cercano di attrarre manodopera per i lavori dequalificati (*unskilled*), essi non possono semplicemente alzare il salario in quanto questo provocherebbe uno scompiglio nei rapporti socialmente codificati tra remunerazione e status sociale; gli aumenti salariali devono quindi avvenire proporzionatamente lungo tutta la scala gerarchica delle occupazioni al fine di mantenerla in linea con le aspettative sociali; ecco quindi il problema inflazione strutturale

¹⁷Vengono definiti fattori di spinta, o push, quelle cause espulsive operanti nei paesi d'origine quali i bassi salari o alti tassi di disoccupazione, carenza di terre da coltivare, povertà, alluvioni, terremoti, carestie, persecuzioni per ragioni politiche e religiose, oppressioni e dittature.

¹⁸Vengono definiti fattori di attrazione, o pull, il senso di libertà proprio del paese ospitante, la speranza di una nuova vita, la possibilità di lavoro, il ricongiungimento familiare e, secondo Piore, il bisogno incessante di lavoratori stranieri nei paesi sviluppati.

¹⁹Ad esempio: contratti collettivi, regolamenti dei servizi civili, regole burocratiche, company job classification.

- *Problemi motivazionali*: ossia il lavoro inteso non solo col fine reddituale ma anche come determinante per accumulare e mantenere uno status sociale. Certamente per coloro che sono siti alla base della scala gerarchica il problema ha rilevanza critica perché non esiste uno status da mantenere né vi sono grandi probabilità di ascesa sociale e il problema non può essere eliminato dal mercato del lavoro. Quindi la maggior parte degli immigrati cerca di guadagnare denaro – target earners – per poter realizzare determinati obiettivi in patria (costruzione di una casa, istruzione dei figli, acquisto di terreni o di beni di consumo). E' per questo motivo che spesso l'immigrato vede se stesso come membro della comunità d'origine dove il lavoro all'estero dà onore e prestigio

- *Demografia dell'offerta della forza di lavoro*: il problema delle motivazioni e dell'inflazione strutturale inerente le moderne gerarchie occupazionali crea una domanda permanente di lavoratori che sono disponibili a lavorare in condizioni disagiate, con bassi salari, in modo instabile e con poche possibilità di mobilità ascendente. In passato questa domanda veniva soddisfatta da due insiemi di persone: le donne e i giovani. Negli ultimi anni queste due fonti di approvvigionamento di forza lavoro caratteristiche dei paesi industrializzati si sono andate esaurendo a causa di tre fenomeni socio-demografici²⁰: l'aumento della partecipazione delle donne al mercato del lavoro (lavoro femminile inteso come carriera da perseguire in funzione di obiettivi di status e di capacità reddituali), l'aumento dei divorzi (lavoro femminile come fonte primaria di reddito), il declino delle nascite e la diffusione dell'istruzione (calo della consistenza delle generazioni

²⁰Stark O., Bloom D.E., *The new economics of labor migration*, American Economic Review, n.75, 1985

in cerca di prima occupazione). Quindi lo squilibrio tra la domanda relativa a certe tipologie di occupazioni (entry – level workers) e la carenza dell’offerta di manodopera nazionale ha prodotto un aumento intrinseco e a lungo termine della forza di lavoro straniera.

2.3 Modelli di acculturazione

Dopo aver definito chi è il migrante, in particolar modo lo immigrato, si sono delineate le principali cause che spingono alle migrazioni.

Ma migrare non è solo un verbo di movimento. Infatti implica un insieme di condizioni che vanno ad influire sulla persona (il migrante) sia dal punto di vista sociologico, che economico, che giuridico-politico.

Considerare il tema dell’acculturazione diventa quindi importante poiché gli individui sono chiamati, nel quotidiano, a vivere di relazioni, ad interagire con la collettività proponendo (o talvolta imponendo) il proprio essere inteso come l’insieme di valori e principi che fondano la nostra persona. In altri termini è impossibile affermarsi prescindendo dal mondo circostante.

Nello specifico gli antropologi hanno creato il termine *acculturazione*²¹ per descrivere “il processo di cambiamento bidirezionale nel momento in cui due gruppi etnici entrano in contatto”. Tale contatto influenza sia il gruppo immigrante sia il gruppo ospitante.

²¹ Acculturazione: 1(etnologia) fenomeno per cui un popolo riceve da un altro elementi di cultura e vi si adatta e reagisce. 2(sociologia) Integrazione tra gruppi sociali e strutture culturali diverse. Da Il nuovo Zingarelli, vocabolario della lingua italiana.

In particolar modo verranno considerati due modelli di acculturazione. Il primo, di M.Gordon (1964), che considera solo i cambiamenti culturali subiti dagli immigrati (quindi un unico punto di vista). Il secondo, di Berry (1974, 1980), che per la prima volta si propone di trattare l'identità culturale degli immigrati e quella della cultura ospitante come fattori indipendenti.

2.3.1 Il modello di Gordon

Milton Gordon (1964) propone un modello di acculturazione monodimensionale che considera solo i cambiamenti culturali subiti dagli immigrati.

Secondo il modello, gli immigrati si muovono “lungo un continuum che va dal mantenimento della propria cultura all'adozione della cultura ospitante”. Quando gli immigrati sono al centro di questo continuum si ha il biculturalismo. Questo modello, quindi, implica un cambiamento ad una via, in cui gli immigrati vengono assorbiti dalla comunità ospitante. In questo modello i problemi incontrati dagli immigrati per adattarsi alla cultura ospitante vengono attribuiti agli immigrati stessi. Una premessa fondamentale di tale modello è che la relazione tra immigrati e comunità ospitante sia a favore di quest'ultima e che siano gli immigrati a dover adottare la cultura dominante.

Un individuo può dirsi pienamente “assimilato” quando è in grado di ottenere una certa posizione sociale, economica, politica e culturale nell'ambito della società dominante. Viceversa egli sarà semplicemente “acculturato”, in quanto ha appreso il linguaggio, le abitudini, i valori della cultura dominante

nell'ambito della quale non riesce comunque a raggiungere posizioni di prestigio.

Tra gli esiti più comuni dell'interazione tra gruppi etnici diversi in territorio americano si possono citare quello della cosiddetta "anglo conformity", quello del "melting pot" e quello del "pluralismo culturale".

Nel primo caso (*anglo conformity*) la minoranza di immigranti viene spinta a considerare le norme, i valori e le istituzioni del gruppo di maggioranza come superiori e che debbano essere adottate per poter essere accettati da tale gruppo.

Dati α , β e γ i diversi gruppi etnici che entrano in contatto, il risultato della loro interazione potrà essere sintetizzato dalla formula:

$$\alpha + \beta + \gamma = \alpha$$

Dove α rappresenta il gruppo di maggioranza.

Secondo il modello del *melting pot*, invece, il risultato della interazione tra gruppi etnici diversi sarà la formazione di una nuova cultura che incorpora elementi di ciascun gruppo.

La relazione in questo caso può essere sintetizzata con la formula:

$$\alpha + \beta + \gamma = \delta$$

dove δ rappresenta la nuova cultura.

Col *pluralismo culturale*, infine, ciascun gruppo etnico mantiene le proprie tradizioni, le proprie norme culturali e i propri comportamenti, pur condividendo valori, obiettivi e istituzioni nazionali comuni.

Questa relazione è sintetizzata mediante la formula:

$$\alpha + \beta + \gamma = \alpha + \beta + \gamma$$

2.3.2 Il modello di Berry

Nel modello bidimensionale di Berry (1974, 1980) per la prima volta si propone di trattare l'identità culturale degli immigrati e quella della cultura ospitante come fattori indipendenti, piuttosto che come estremi di un continuum.

Secondo il modello di Berry (1974, 1980) gli immigrati che si sono sistemati in una società ospitante devono confrontarsi con due problemi fondamentali. Il primo è decidere se la cultura degli immigrati è di valore e se va o meno mantenuta. Il secondo, invece, ha a che fare con la desiderabilità del contatto intergruppi: bisogna decidere se le relazioni con la comunità ospitante saranno cercate o evitate.

Da qui derivano due dimensioni: "1- È importante mantenere la propria identità culturale e le proprie caratteristiche? 2- È importante avere relazioni con altri gruppi?".

Dall'incrocio di queste due dimensioni scaturiscono quattro strategie di acculturazione.

	SI	NO
SI	<i>integrazione</i>	<i>assimilazione</i>
NO	<i>separazione</i>	<i>marginalizzazione</i>

- la strategia di *integrazione* (si/si) riflette il desiderio di mantenere le caratteristiche distintive della propria cultura adottando aspetti della comunità ospitante

- la strategia di *assimilazione* (no/sì) prevede che gli immigrati abbandonino la propria cultura per adottare quella della comunità ospitante

- la strategia di *separazione* (sì/no) è caratterizzata dal desiderio di mantenere le tipicità della propria cultura rifiutando le interazioni con il gruppo ospitante

- la strategia di *marginalizzazione* (sì/no) caratterizza gli individui che respingono sia la propria cultura che la cultura dominante e non hanno contatto con nessuno dei due gruppi.

Sono state mosse alcune critiche al modello di Berry (1980, 1990b), poiché la prima dimensione misura gli atteggiamenti, mentre la seconda valuta un'intenzione comportamentale (Sayegh e Lasry, 1993).

La seconda dimensione è stata quindi cambiata in: È importante adottare la cultura della comunità ospitante? (Moïse e Bourhis, 1996).

Un ulteriore cambiamento del modello riguarda la strategia di marginalizzazione, che è stata divisa in due ulteriori strategie:

- l'*anomia*²² si riferisce al fatto che per alcuni immigrati il rifiuto della propria e dell'altrui cultura può portare a una sorta di alienazione culturale

- l'*individualismo*, in contrasto, si riferisce al fatto che alcuni immigrati possono prendere le distanze da entrambe le culture non perché si sentono emarginati, ma perché preferiscono vedere sé stessi non come parte integrante di un gruppo ma piuttosto come individui distinti.

²² Termine di derivazione greca: 'a' (senza) e 'nomos' (norma), quindi 'assenza di norme' che, anche nel caso dell'immigrazione, causa squilibri culturali determinati da una mancanza di regole necessarie come guida comportamentale per individui e/o collettività.

2.4 Integrazione culturale ed economica

Secondo Evanoff (2006) “Individuals changing themselves to fit into their host cultures but also [...] the process by which host culture transform themselves to accommodate the presence of sojourners”; quindi l’importanza di un’integrazione dove agli individui è richiesto di incorporare i valori della cultura ospitante nel loro proprio sistema di valori base.

Molti studiosi americani, però, focalizzano la loro attenzione sul concetto di assimilazione degli immigrati per intendere il processo con cui gli stranieri diventano parte integrante della società americana descrivendo così i vari passaggi che li rendono sempre più simili alla popolazione nativa per usi linguistici, per stili di vita, legami matrimoniali e altro ancora.

Portes (1995; Portes e Rumbaut, 2006), domandandosi a quale ambito della società americana gli immigrati eventualmente si assimilino, solleva il dubbio se “diventare simili” sia sempre la soluzione migliore per la loro ricerca di una vita migliore²³.

Nel dibattito europeo, invece, si preferisce parlare di integrazione degli immigrati seguendo la definizione proposta da Penninx e Martiniello di “processo del divenire una parte accettata della società” (2007) suddividendo tra polo normativo, che riflette le preoccupazioni della società ricevente secondo cui l’integrazione degli immigrati si misura attraverso la loro somiglianza a degli standard di comportamento ritenuti condizionanti per l’accettazione sociale e polo esperienziale, che

²³Il “diventare simili” sottolinea una globalizzazione delle identità intese come privazione di parte della propria identità personale a fronte di un’identità comune. Jenkins (2006), invece, definisce l’identità come costruzione sociale ovvero come prodotto delle interazioni sociali quindi piuttosto che omologazione si può parlare di integrazione di identità.

valuta l'integrazione degli immigrati in base alla diffusione di stili di vita e pratiche sociali diffuse nella società ricevente. Si ha quindi una forma d'integrazione per l'aspetto politico (in riferimento al mercato del lavoro), una per l'aspetto economico (con la possibilità di partecipare al dibattito democratico e ai processi decisionali) e infine una per l'aspetto culturale (attraverso l'apprendimento della lingua, degli stili di vita ecc...). Accade così che alcune componenti della popolazione immigrata siano ritenute integrate per il fatto di non essere fonte di problemi sotto il profilo normativo, a prescindere dalla loro effettiva integrazione (padronanza linguistica, frequentazioni sociali, partecipazione socio-politica, ecc.). Pertanto, comunemente, è "integrato" l'immigrato che "sta al suo posto", che accetta i "lavori rifiutati", senza contrapporsi e incrinare l'ordine sociale.

Secondo alcuni dibattiti sull'immigrazione, alcuni affermano che sarebbe opportuno preferire quegli immigrati che possono integrarsi più agevolmente nella cultura nazionale, altri sostengono che sia prioritario che possiedano buone prospettive di lavoro. In particolare l'indagine *Transatlantic Trends: Immigration 2009* ha esaminato in tal senso l'opinione pubblica rilevando che gli intervistati non ritengono sufficiente un'integrazione solo culturale o solo economica, ma reputano necessarie entrambe. Alla domanda se accettare o meno un immigrato che abbia buone possibilità di trovare un lavoro, ma che faticherebbe a integrarsi nella cultura del paese ospite, il 66% degli intervistati ha espresso un parere negativo. D'altro canto il 67% si è detto comunque contrario ad ammettere un immigrato senza prospettive di lavoro, ma con maggiori probabilità di integrarsi nella cultura del Paese ospite. Tuttavia, alla domanda se ammettere immigrati che abbiano buone prospettive di trovare un lavoro e anche di

integrarsi nella cultura ospite, il 75% si dice favorevole. Esistono però alcune differenze tra le due sponde dell'Atlantico: in Nord America prevale l'attenzione all'integrazione economica, mentre in Olanda si registra una maggiore enfasi sull'integrazione culturale.

Esiste invece un consenso generalizzato sul fatto che l'immigrazione arricchisce la cultura nazionale di nuove idee e tradizioni. I più ottimisti sono i francesi, con il 68% convinto che l' "immigrazione arricchisce la cultura", seguiti da americani e canadesi (65%). Più pessimistica l'opinione dei britannici, tra i quali prevale (47%) la convinzione che "l'immigrazione [abbia] un effetto negativo sulla cultura nazionale".

Alla domanda su quale sia la barriera che più di ogni altra "ostacola l'integrazione degli immigrati", gli intervistati si dividono tra chi indica la scarsa disponibilità all'integrazione degli immigrati stessi e chi invece punta il dito contro l'atteggiamento discriminatorio del Paese ospite. Una larga parte degli intervistati (47%) ritiene che il problema sia rappresentato dalla riluttanza degli immigrati, il 37% sostiene che "la discriminazione nei confronti degli immigrati è la barriera più difficile da superare", mentre l'11% afferma che entrambi gli aspetti hanno un peso determinante. Al contempo, gli intervistati che dichiarano di avere un familiare immigrato sono più inclini a identificare la discriminazione come ostacolo principale all'integrazione, una posizione particolarmente evidente negli Stati Uniti, dove il 66% degli intervistati con almeno un familiare nato all'estero ritiene che la discriminazione sia l'ostacolo principale all'integrazione.

2.5 Livello di percezione degli immigrati

Entrambi i modelli di acculturazione descritti precedentemente²⁴ sono unidirezionali ovvero considerano la migrazione solo dal punto di vista del migrante; eppure concetti come *integrazione*, *assimilazione*, *separazione* e *marginalizzazione* definiscono un passaggio da società monoculturale caratterizzata da una forte identità nazionale ad una multiculturale caratterizzata da una identità nazionale meno evidente perché amalgamata con altre identità (Martiniello, 2000). È quindi importante tenere presente che gli attori delle migrazioni sono due: il migrante e la società ospitante, entrambi portati (o forzati) ad interagire.

Come accade molto spesso, però, il migrante ha un'idea quasi idilliaca del nuovo paese; l'ospitante, molto spesso, ha una visione distorta dell'immigrato/immigrazione.

Ciò è riscontrato nei dati esaminati nel *Transatlantic Trends del 2009*²⁵. L'indagine si concentra sulla percezione dell'immigrazione regolare e clandestina, sulla preferenza del pubblico per programmi temporanei o permanenti per l'occupazione rivolti agli immigrati, sulla regolarizzazione degli immigrati clandestini, sulla discriminazione nei confronti degli immigrati per un campione di Paesi (Canada, Stati Uniti, Germania, Regno Unito, Italia, Spagna, Olanda). Quindi il documento si propone di confrontare i dati relativi all'opinione pubblica in materia d'immigrazione e di integrazione.

²⁴Si veda paragrafo 1.3.1 e paragrafo 1.3.2

²⁵*Transatlantic Trends: Immigration* è un progetto del German Marshall Fund of the United States, della Lynde and Harry Bradley Foundation, della Compagnia di San Paolo e del Barrow Cadbury Trust, sostenuto anche dalla Fondazione BBVA.

Le interviste²⁶ condotte tra l'1 e il 17 settembre 2009 hanno portato alla luce alcune considerazioni.

Anzitutto la crisi economica non ha mutato gli atteggiamenti: infatti i dati si modificano di poco rispetto al 2008. La questione più urgente che richiede l'attenzione del governo tra economia e immigrazione rimane la prima²⁷ (anche se in Italia e nel Regno Unito un intervistato su cinque ritiene che sia l'immigrazione ad avere la priorità). Circa il 50% degli europei valuta l'immigrazione più come un problema che un'opportunità (nel 2008 questa opinione era condivisa in media dal 43% degli intervistati); negli Stati Uniti il 54% (a fronte di un 50% del 2008).

In generale, soprattutto tra gli intervistati che ritengono ci siano "troppi" immigrati nel proprio paese, si registra una tendenza a esagerare il numero effettivo di immigrati presenti sul suolo nazionale. In Canada, dove la percentuale di cittadini nati all'estero è la più alta tra i paesi esaminati (circa il 20%), l'opinione pubblica ritiene che si tratti del 37% della popolazione. In Italia, dove l'Istituto Nazionale di Statistica stima che gli immigrati rappresentino il 6,5% della popolazione totale, gli intervistati sono convinti che il 23% della popolazione sia nata fuori dai confini nazionali (17 punti percentuali in più).

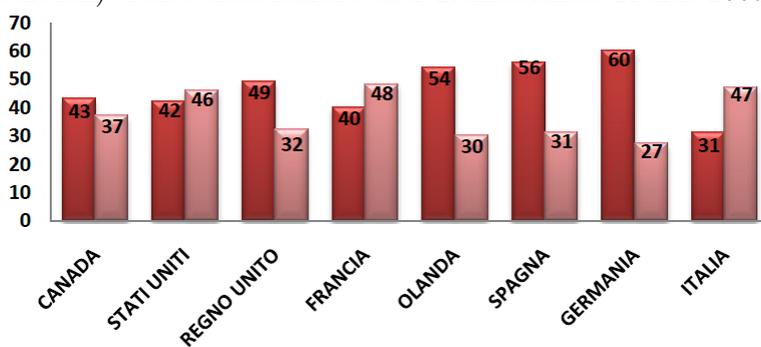
²⁶L'indagine è stata condotta mediante interviste telefoniche con tecnica CATI (Computer Assisted Telephone Interviews). Nei sette paesi (Canada, Stati Uniti, Germania, Regno Unito, Italia, Spagna, Olanda) è stato scelto un campione di circa 1000 tra uomini e donne di età dai 18 anni in su con accesso a linea telefonica fissa. Per ogni paese i risultati sono pesati in base ai seguenti criteri socio-demografici: età, sesso, regione, livello d'istruzione riferito al paese esaminato.

²⁷Il 91% degli americani e l'85% degli europei è preoccupato per la crisi economica internazionale.

L'indagine del Transatlantic Trends del 2009 ha posto maggiore enfasi sulla distinzione tra immigrazione regolare e clandestina al fine di misurare con precisione la percezione dell'opinione pubblica rispetto ai vari gruppi di immigrati e le relative preferenze in materia di policy. In tutti i paesi esaminati i dati disponibili indicano che prevalgono nella popolazione gli immigrati regolari rispetto agli irregolari. Tuttavia la maggioranza degli Americani, degli Italiani e degli Spagnoli ha dichiarato il contrario; in Germania, Canada, Olanda, Francia e Regno Unito prevale l'opinione secondo la quale gli immigrati sono per lo più regolari.

Altro tema interessante è quello della criminalità che divide gli Europei intervistati. Ad esempio, il 54% degli Olandesi e il 47% dei Tedeschi ritiene che gli immigrati regolari contribuiscano ad aumentare la criminalità all'interno della società; la Francia è meno propensa ad associare immigrazione a criminalità.

FIGURE 2.2. Riluttanza degli immigrati o discriminazione?(valori percentuali). Fonte:elaborazione dati Transatlantic Trends 2009.



3

La diversità etnica: dall'io al noi

Dall'io al noi.

Un altro modo di concepire l'altro a partire da una nuova idea di io per arrivare ad un altro modo di intendere il noi.

Essere cittadini del mondo implica una diversa concezione personale di intendere se stessi. L'esistenza di ciascuno è correlata all'esistenza dell'altro e l'interazione/relazione diviene occasione fondamentale dell'essere. Ma se l'altro è diverso, in che modo varia la relazione? E se la diversità fosse etnica?

Indubbiamente la diversità etnica è una realtà che appartiene alla società moderna (Putnam 2007¹) e in parte è causata dall'immigrazione. Ma come ci rapportiamo a questa realtà?

¹"One of the most important challenges facing the modern societies, and at the same time one of our most significant opportunities, is the increase in ethnic and social heterogeneity in virtually all advanced countries".

Da cosa è condizionato il nostro modo di interagire con gli stranieri/immigrati?²

Si provi ad immaginare il mondo come un insieme indistinto di individui, ognuno con le proprie peculiarità e tra queste l'etnicità.

Si provi ora ad immaginare un raggruppamento di individui appartenenti alla stessa classe etnica. In che modo interagiranno fra loro i gruppi etnici formatisi? Attraverso l' "Intergroup Theory" applicata al tema in questione si proporranno alcuni tra i risultati sino ad ora ottenuti.

Si provi infine a pensare i gruppi etnici come un insieme di individui. Allora le scelte del gruppo saranno una ponderazione delle scelte individuali. Detto questo, da cosa sarà condizionata l'*attitude*³ individuale verso gli stranieri, in particolar modo, verso gli immigrati?

3.1 Diversità etnica e capitale sociale

Nel seguente paragrafo si vuole studiare la diversità etnica a partire dalla sua concezione più *macro*: osservarla come realtà, parte integrante della società moderna, come dato di fatto.

Di seguito verrà data una definizione del concetto di *ethnic diversity*, poi quello di capitale sociale descrivendo come questo possa avere rilevanza economica, come possa essere una risorsa individuale e come possa essere il frutto di una rete di relazioni sociali. A tal proposito si può pensare la diversità etnica come

²Questo interrogativo riassume il concetto di *attitude verso gli immigrati* nonché di *propensione verso gli immigrati* che costituirà la variabile del modello presentato analiticamente nel capitolo 3.

³Nel paragrafo 2.3 si cercherà di dare una definizione più approfondita del termine *attitude*. Propensione e atteggiamento verranno considerati come sinonimi di *attitude*.

parte strutturale del capitale sociale dotata delle stesse caratteristiche.

Per studiare i benefici che la diversità può avere sulla società (quindi la correlazione positiva tra immigrazione e capitale sociale) si rimanda al capitolo 4 ossia ai commenti in riferimento al modello econometrico proposto.

3.1.1 Definizione del concetto di diversità etnica

Studiare il concetto di diversità etnica significa considerare anzitutto il concetto di diversità e solo in un secondo momento attribuire all'etnicità la causalità della diversità. Per diversità si intende la “qualità o la condizione di chi [...] è diverso”; per diverso/differente chi ha “caratteristiche diverse da quelle di un'altra persona o cosa, con la quale si è comunque stabilito un confronto”⁴. Ma per indicare che sussistono delle “caratteristiche diverse da quelle di un'altra persona” è necessario *in primis* conoscere le proprie; quindi è solo a partire dalla consapevolezza di una identità (etnica) che si è in grado di riconoscere quella altrui.

Horowitz (1985) definisce le identità etniche come un “umbrella concept that easily embraces groups differentiated by color, language, religion”. Weber (1961), invece, definisce “ethnic groups [...] those human groups that entertain a subjective belief in their common descent because of similarities of physical type or of customs or both, or because of memories of colonization or migration”. Chandra (2006), considerando l'identità come una categoria sociale nella quale porre individui con stesse caratteristiche, propone le identità etniche come un sottoinsieme di

⁴Dogliotti e Rosiello, *Il nuovo Zingarelli, vocabolario della lingua italiana*, Zanichelli.

“identity categories in which membership is determined by attributes associated with, or believed to be associated with, descent [...]”⁵. Date queste definizioni, che raccolgono il contributo anche di altri sociologi e autori, è chiaro come il concetto di identità etnica presuppone intrinsecamente una classificazione per generi quindi un raggruppamento degli individui in base alle *diversità simili*. Ecco che tanti gruppi costituiscono la società (multietnica).

A partire dall'assunto secondo il quale il mondo è rappresentabile come un insieme di individui etnicamente eterogenei, Putnam (2007) scrive: “Diversity does not produce ‘bad race relations’ or ethnically-defined group hostility, our findings suggest. Rather, inhabitants of diverse communities tend to withdraw from collective life, to distrust their neighbours, regardless of the colour of their skin, to withdraw even from close friends, to expect the worst from their community and its leaders, to volunteer less, give less to charity and work on community projects less often, to register to vote less, to agitate for social reform more, but have less faith that they can actually make a difference, and to huddle unhappily in front of the television. Note that this pattern encompasses attitudes and behavior, bridging and bonding social capital, public and private connections. Diversity, at least in the short run, seems to bring out the turtle in all of us”. Quindi focalizza l'attenzione descrivendo il valore dei *networks* ossia delle reti sociali che si sviluppano nel momento in cui entrano in relazione individui appartenenti o meno a una stessa cultura⁶. Ma non tutte le reti sociali hanno esattamente

⁵ Si pensi, ad esempio, a un sottoinsieme genetico, a una stessa lingua, religione, tribù, casta, clan, nazionalità, luogo d'origine ecc.

⁶ “Networks have value, first, to people who are in the network [...] and social networks often have powerful externalities” Putnam (2007), dove per esternalità si intende l'effetto

gli stessi effetti: se i networks danno la possibilità di realizzare azioni/obiettivi, non è detto che ciò che si realizza abbia sempre benefici sociali⁷.

Un altro punto di vista quello di Simonton (1999) secondo il quale “creativity in general seems to be enhanced by immigration and diversity”. Infatti, seppur inizialmente la creatività veniva considerata come una caratteristica puramente individuale, dagli anni settanta si è iniziato a sottolineare la forte interdipendenza con il contesto sociale nel quale si è immersi (Harrington, 1990). E’ a partire dagli anni ottanta che la psicologia della creatività è emersa come ramo di studio e di ricerca investigando anche il ruolo della diversità delle condizioni esterne.

Un autore che ha sottolineato l’importanza della diversità come valore aggiunto per la società moderna è Page (2007)⁸. Attraverso un’analisi empirica ha rilevato che “diversity trumped ability” ossia quanto prospettive e interpretazioni diverse migliorino le abilità collettive sia nel risolvere problemi che nel fare previsioni più accurate. E’ interessante questo aspetto in quanto evidenzia i benefici che si potrebbero ottenere in ambito lavorativo⁹.

dell’azione di un soggetto economico sul benessere di altri soggetti non coinvolti. E’ negativa nel momento in cui l’effetto sui soggetti terzi è dannoso, positiva se invece si ha un effetto benefico.

⁷Putnam esemplifica considerando la struttura di Al Qaeda come un esempio di *social capital*, che spinge i suoi membri a raggiungere degli obiettivi che altrimenti, da soli, non sarebbero in grado di raggiungere.

⁸Page, durante l’inverno del 1995, creò un modello per studiare la velocità di problem-solving tra due gruppi, il primo costituito da individui scelto in modo random, quindi con caratteristiche diverse tra di loro, il secondo formato da individui le cui performances sono state valutate come migliori. Il risultato dell’analisi è stato che il primo gruppo ha sempre fatto meglio, e più velocemente, del secondo.

⁹A team eterogenei può corrispondere una maggior possibilità di raccogliere prospettive diverse grazie alla presenza di individui con caratteristiche estremamente differenti.

Secondo altri studi, invece, l'eterogeneità interna ai gruppi di lavoro (quindi la presenza di diversità etnica in ambiente lavorativo) è generalmente associata ad una bassa coesione del gruppo stesso e ad una bassa soddisfazione lavorativa (Jackson 1991; Cohen e Bailey 1997; Keller 2001). Se si conduce un'analisi cross-country si rileva che un'elevata eterogeneità sembra essere associata ad una bassa fiducia sociale (Newton e Delhey 2005; Anderson e Paskeviciute 2006) e a bassi livelli d'investimento in beni pubblici (Poterba 1997; Alesina e La Ferrara 2000, 2002; Vigdor 2004; Glaeser e Alesina 2004; Miguel e Gugerty 2005).

Altro aspetto legato alla diversità etnica e ai benefici che da essa possono derivare si ha in riferimento al fatto che l'immigrazione è generalmente associata ad una più rapida crescita economica. Ne è un esempio lo studio applicato ai lavoratori nativi americani con basso salario; gli effetti netti dell'immigrazione sono riscontrati in un aumento del reddito nazionale. Altri lavori recenti dimostrano come il reddito dei nativi americani cresce più rapidamente, *ceteris paribus*, se vivono in luogo dove vi è un consistente numero di immigrati piuttosto che in luoghi dove ne sono meno. Essendo l'immigrazione un tema caldo degli ultimi tempi anche World Bank ha sviluppato e approfondito ricerche che evidenziano ulteriori benefici derivanti dal fenomeno. Lo studio delle migrazioni dal Sud del mondo verso i Paesi più ricchi che ha permesso ai primi uno sviluppo più rapido dovuto in parte al trasferimento di denaro degli immigrati verso le proprie famiglie e in parte all'implementazione di nuove tecnologie e nuove idee grazie al sistema di rete (network).

3.1.2 *Definizione del concetto di capitale sociale*

Nonostante sia divenuto celebre soltanto negli ultimi anni, il concetto di capitale sociale ha già più di un secolo di vita. Lydia Hanifan fu la prima, nel 1916, a definirlo come l'insieme di “quegli elementi tangibili che contano più di ogni altra cosa nella vita quotidiana delle persone: la buona volontà, l'amicizia, la partecipazione e i rapporti sociali tra coloro che costituiscono un gruppo sociale. Se una persona entra in contatto con i suoi vicini, e questi a propria volta con altri vicini, si determina un'accumulazione di capitale sociale”, che può essere utilizzato per soddisfare le esigenze individuali e favorire un sostanziale miglioramento delle condizioni di vita dell'intera comunità. Successivamente l'idea andò scemando¹⁰ nel dibattito socio-economico fino agli anni novanta, quando le ricerche di James Coleman (1988, 1990) sull'educazione e sulle interazioni sociali e quelle di Robert Putnam (1993, 2000) sulla tradizione civica e il rendimento delle istituzioni hanno rapidamente carpito l'attenzione della comunità scientifica e politica.

Ecco come Putnam (2000) introduce l'idea di capitale sociale: “Whereas physical capital refers to physical objects and human capital refers to the properties of individuals, social capital refers to connections among individuals – social networks and the norms of reciprocity and trustworthiness that arise from them. In that sense social capital is closely related to what some have called ‘civic virtue’. The difference is that ‘social capital’ calls attention to the fact that civic virtue is most powerful when

¹⁰IL concetto di capitale sociale fu ripreso da Seely, Sim e Loosely (1956) per una ricerca sulla cultura delle comunità urbane, da Homans (1961) per l'elaborazione di una teoria delle interazioni sociali e da Loury (1977) in uno studio sulla distribuzione del reddito. Questi lavori, però, non fanno riferimento all'idea di capitale sociale introdotta da Hanifan.

embedded in a sense network of reciprocal social relations. A society of many virtuous but isolated individuals is not necessarily rich in social capital.”

Il concetto si è evoluto a partire dalla considerazione secondo la quale le interazioni sociali producono, direttamente o indirettamente, una serie di beni e servizi (valori d'uso¹¹) scambiati al di fuori del mercato e che contribuiscono al miglioramento del benessere sia degli individui che della società in generale. La loro accumulazione per il soddisfacimento dei bisogni sociali dà luogo a uno stock (multidimensionale) corrispondente al capitale sociale le cui caratteristiche sono fortemente influenzate dalla struttura sociale ed hanno la capacità di coordinare i comportamenti individuali favorendo l'azione collettiva e permettendo agli agenti di perseguire fini altrimenti irraggiungibili.

Durlauf e Fafchams (2004) riassumono la definizione di capitale sociale in tre punti chiave. Anzitutto genera esternalità (positive) per i membri del gruppo (società); queste esternalità sono il frutto di una condivisione di norme, di valori e di fiducia reciproca ed infine il tutto si sviluppa a partire da strutture informali di organizzazioni basate su reti sociali e associazioni.

La rilevanza economica del capitale sociale

Secondo Putnam (2007) le diversità etniche sono un bene valutabile economicamente. Quindi, se le si considera come un fattore che determina il capitale sociale, è necessario fornire una spiegazione del perché è giustificabile considerare il capitale so-

¹¹Il concetto di valore d'uso come strumento analitico per la costruzione di uno schema interpretativo delle interconnessioni esistenti tra Economia e Società è stato proposto da Gnesutta (1997).

ziale come un fattore produttivo al pari del capitale fisico e del capitale umano. Si pensi a un ambiente ricco di opportunità associative dove le persone hanno la possibilità di incontrarsi spesso; certamente sarà un terreno fertile per far sorgere e sviluppare valori (comuni) e per diffondere norme di reciprocità. Pertanto si amplia la probabilità di reiterazione dell'interazione tra gli agenti determinando un aumento del valore della reputazione. E' così che le informazioni hanno la possibilità di fruire in maniera più diretta rendendo prevedibile il comportamento degli altri individui (perché noto) ed evitando il sorgere di opinioni distorte dovute a informazioni anch'esse inesatte. E' importante sottolineare che il capitale sociale non influenza soltanto la ricchezza materiale delle imprese ma ha ripercussioni anche sul benessere delle famiglie spesso legato a fattori intangibili e difficili da misurare¹². Più in generale, il capitale sociale aiuta le persone a coordinarsi e agire collettivamente, quindi a cooperare. Una fra le maggiori organizzazioni internazionali, la Banca Mondiale, lo considera come un efficiente strumento di politica economica per combattere la povertà, riconoscendo come beni pubblici le organizzazioni volontarie (fra le principali fonti originarie di social capital). E' proprio grazie a progetti *ad hoc* che si riesce a favorire la formazione di organizzazioni volontarie in grado di dirigere servizi pubblici, programmi di microcredito o attività imprenditoriali. Un esempio è il Poverty Alleviation Microfinance Project finalizzato a diminuire la povertà in Bangladesh attraverso la creazione di nuovo lavoro autonomo per coloro che vivono in condizioni

¹²Si pensi ad una rete di amicizie che, rendendo più piacevole il tempo libero, favorisce scambi culturali e permette di accedere a informazioni che possono portare a benefici (anche materiali).

più disagiate. La gestione del progetto è affidata a una organizzazione locale, la Palli Karma Sahayak Foundation, che a sua volta si avvale della cooperazione di piccole associazioni di volontari diffuse sul territorio (Khandker, 1998). In alcune zone rurali dello stato indiano dell'Andhra Pradesh, la Banca Mondiale finanzia invece la formazione e le attività di organizzazioni locali che provvedono alla gestione delle risorse idriche, all'istruzione scolastica di adulti e bambini, e all'assistenza dei disabili. Ecco come il rafforzamento della partecipazione civica derivante da tali iniziative dovrebbe contribuire alla diffusione della fiducia e delle informazioni, portando così ad un processo di sviluppo migliore (World Bank 2002). Il che non implica però la possibilità di prescindere da un solido intervento pubblico per far affidamento esclusivamente sulle società civili. Eppure in situazioni dove lo stato non gioca un ruolo decisionale-sociale prioritario, le organizzazioni volontarie possono divenire il tramite per raggiungere determinati obiettivi di policy col fine di migliorare l'efficienza dell'intervento pubblico in termini di riduzione della povertà ed erogazione dei servizi sociali¹³. Per quanto riguarda invece le economie avanzate, ricche dotazioni di capitale sociale, che si manifestano per esempio nella presenza di una “vibrante società civile”, magari arricchita dalla diversità culturale, sem-

¹³Per esempio, secondo un'indagine empirica condotta su cinque comunità urbane residenti nei sobborghi di Bangkok, Thailandia, la capacità di accesso all'assistenza sanitaria e alle reti cittadine di approvvigionamento idrico e di scolo fognario dipende criticamente dal livello di capitale sociale, inteso come grado di integrazione interna ed esistenza di interazioni con reti sociali esterne alle rispettive comunità (Danieri, Takahashi e NaRanong, 2002). Più in generale, molti studi rilevano che il capitale sociale migliora significativamente la capacità delle categorie sociali più deboli di accedere a servizi pubblici teoricamente erogati su base universale. In proposito, si vedano per esempio Douglass (1992), Crane e Danieri (1996), Danieri e Takahashi (1999), Douglass, Ard-Am e Ki Kim (2003).

brano il presupposto fondamentale per la costruzione di quello che Bruni e Zamagni chiamano il “modello civile di welfare”.

Il capitale sociale come risorsa individuale

La letteratura economica spesso considera il capitale sociale come una risorsa essenzialmente individuale che condiziona solo in un modo marginale l'azione collettiva e che quindi non costituisce essenzialmente un bene pubblico nella sua eccezione più economica, ossia di bene non rivale e non escludibile. Gary Becker (1974, 1996) propone la “teoria delle interazioni sociali” il cui fulcro risiede nell'apparato metodologico neoclassico in cui la razionalità individuale viene utilizzata per spiegare aspetti della vita relazionale come l'innamoramento, i comportamenti criminosi, la fede religiosa e la beneficenza. E' così che, secondo l'autore, ogni rapporto tra le persone è considerato il “risultato del comportamento ottimizzante di agenti razionali e perfettamente informati” ed il benessere di ciascun individuo è strettamente legato alle esigenze che ciascuno può soddisfare, al tempo disponibile e al proprio capitale umano oltre che alle caratteristiche, alle opinioni e alle azioni delle persone che ci stanno accanto.

Di seguito si riporta il modello proposto da Becker secondo il quale la funzione di utilità individuale ha per argomenti m esigenze fondamentali, $Z_1...Z_m$ chiamate *commodity*¹⁴:

$$U_i = U_i(Z_1, \dots, Z_m)$$

¹⁴Secondo Becker *commodity* non ha il significato letterale di bene o prodotto; se così fosse sarebbe facile confonderlo con gli altri beni di mercato che servono alla produzione delle *commodity*. Utilizzare la parola “merce” d'altronde tradirebbe il significato di *commodity*, che non è oggetto di scambio. Pertanto il termine non è stato tradotto in italiano.

Ogni *commodity*, $Z_j (j = 1, \dots, m)$ è prodotta utilizzando beni e servizi del mercato, x_j , il tempo disponibile, t_j , l'istruzione, l'esperienza e l'ambiente riassunti in un'unica variabile esogena E^i , e le caratteristiche altrui che sono in grado di influenzare la specifica produzione, R_j^1, \dots, R_j^r .

Ciascun agente è dunque caratterizzato da un insieme di funzioni di produzione del tipo:

$$Z_j = f_j^i(x_j, t_j, E^i, R_j^1, \dots, R_j^r)$$

Seguendo l'approccio tradizionale, R_j^1, \dots, R_j^r dovrebbero essere considerate esogene. La novità introdotta da Becker consiste nell'ipotesi che i possa, con il suo comportamento, modificare R_j e influenzare le opinioni altrui: ad esempio se si considera importante l'opinione dei colleghi, la loro stima può essere guadagnata lavorando con diligenza, facendo beneficenza, o più semplicemente acquistando una bella automobile. Le influenze sociali R_j^1, \dots, R_j^r , che per comodità riassumiamo nella variabile S_j , sono una risorsa disponibile per la produzione delle *commodity* e pertanto costituiscono il capitale sociale dell'individuo. Quest'ultimo è complementare alle merci nelle $j \times i$ funzioni di produzione: nello schema di Becker, un aumento di S_j determina un aumento dell'utilità marginale di x_j , e quindi della sua domanda per la produzione del medesimo livello di Z_j . In questo modo, l'idea che l'ambiente possa influenzare il comportamento dell'individuo portandolo ad adattarsi ai costumi prevalenti della società in cui vive, viene integrata in uno schema analitico tradizionale. Il capitale sociale descritto in questo contesto teorico consiste fondamentalmente nell'influenza degli altri agenti sull'utilità individuale: ciascuno può appropriarsene

e utilizzarlo per fini personali rendendolo non un bene pubblico. Nonostante il fatto che l'accumulazione del social capital dipenda dall'ambiente sociale, le decisioni razionali d'investimento, nel rispetto del vincolo di bilancio, hanno comunque il sopravvento. La produzione del capitale sociale avviene pertanto a livello individuale e per la sua realizzazione non è necessaria alcuna forma di coordinamento tra gli agenti il che consente a Becker di assorbire nel campo di indagine dell'economia neoclassica anche le relazioni sociali.

Le influenze sociali da parte di altri individui non cambiano sostanzialmente il loro modo di agire, il che viene ancora una volta spiegato a partire dal principio della razionalità individuale. Anzi, gli agenti di Becker sono "ancora più razionali", essendo in grado di calcolare esattamente l'utilità determinata dalla struttura sociale in cui sono inclusi. Ed è così studiato che, nonostante gli individui agiscano con comportamenti altruistici, di fatto sono spinti dalla necessità di massimizzazione dell'utilità individuale. Perfino scelte esistenziali che siamo abituati a considerare come guidate da sentimenti morali, per definizione lontane da ogni logica di calcolo razionale, sono invece plasmate da sofisticate considerazioni utilitaristiche. Accettare questo schema significa riconoscere l'esistenza di mercati del matrimonio, dell'innamoramento e del rispetto delle leggi, il cui funzionamento può essere interpretato (e previsto) con precisione soltanto mediante gli schemi analitici della teoria neoclassica (Sacco e Zamagni, 2002). In tale contesto il capitale sociale perde le sue potenzialità esplicative, e diviene soltanto un nuovo strumento per rafforzare quello che alcuni autori hanno definito "il processo di colonizzazione delle altre scienze sociali da parte dell'economia".

Il capitale sociale come rete di relazioni sociali

Un celebre articolo di Mark Granovetter (1985), che costituisce una delle principali fonti di ispirazione degli studi che descrivono il capitale sociale come insieme di reti di relazioni interpersonali, propone di superare l'ipotesi di attore isolato propria della teoria neoclassica, pur condividendo con quest'ultima l'idea che gli individui agiscano razionalmente (Swedberg 1997). In questo contesto teorico la razionalità individuale è riferita all'uso di opportunità e informazioni messe a disposizione dalle reti di rapporti interpersonali e non è possibile comprendere i fenomeni economici senza fare riferimento al radicamento dell'azione nelle reti di relazioni sociali. Gli studi che, prendendo spunto dalla impostazione di Granovetter, riconoscono il capitale sociale con l'insieme delle reti di relazioni sociali, sono considerati afferenti a un unico filone di ricerca comunemente chiamato "analisi di rete" (networks view). Nato in ambito sociologico, questo filone di ricerca si è rivelato molto fecondo anche per lo sviluppo della letteratura economica sui mercati non concorrenziali. Infatti Granovetter (1973, 1985) considera le istituzioni economiche come costruzioni sociali fondate su reti di interdipendenze tra gli agenti, mediante le quali questi ultimi cercano di ridurre l'incertezza attraverso i contatti personali informali che permettono di scambiare informazioni sull'ambiente economico e sulle strategie degli altri agenti. L'interazione informale rappresenta quindi una risorsa per l'ottenimento di "meccanismi fiduciari" che, oltre a garantire l'accesso a informazioni scarse e costose, aiutano a tenere sotto controllo i comportamenti opportunistici. L'enfasi posta sul concetto di rete permette di cogliere sia la rilevanza economica del capitale sociale, sia la possibilità che

quest'ultimo sia in grado di esercitare un'influenza negativa sul buon funzionamento dei mercati e quindi sullo sviluppo sociale ed economico.

Altro aspetto che viene analizzato considera la società civile non composta soltanto da associazioni volontarie senza scopo di lucro, ma anche da gruppi di impronta politica che sorgono per migliorare le rendite di posizione dei loro membri, oppure per colpire gli interessi di gruppi antagonisti per motivi economici, sociali, etnici o religiosi. Per esempio, la mafia e il Ku Klux Klan sono organizzazioni perfettamente conciliabili con le definizioni di capitale sociale finora adottate, ma di certo non partecipano al benessere collettivo e allo sviluppo economico e sociale.

Va ricordato però che i vantaggi provenienti dall'appartenenza a una rete, si legano spesso a costi elevati, connessi sia agli sforzi indispensabili per preservare l'appartenenza, sia al possibile effetto di chiusura nei confronti dell'esterno esercitato dal gruppo sui suoi membri. Ne è un esempio lo studio condotto in alcune aree rurali del Kenya (Narayan e Nyamwaya, 1996) che dimostra come la forte coesione sociale delle comunità agricole abbia aggravato gli effetti della carestia, rendendo più difficili gli scambi di informazioni tra i diversi gruppi di coltivatori e l'introduzione di tecniche alternative di produzione. D'altronde, in contesti istituzionali deboli e in assenza di sistemi di protezione sociale, sono proprio i legami forti che si stabiliscono all'interno di comunità coese a garantire dei meccanismi minimi di difesa.

In altre parole si può affermare che le reti costituite dai poveri sono compatibili con la riduzione delle disuguaglianze e favoriscono un certo grado di sviluppo economico e sociale. Le reti costituite dai ricchi, invece, possono incentivare la crescita economica, ma

anche danneggiare il benessere della collettività e compromettere la sostenibilità dello sviluppo.

3.2 Attitude tra gruppi

Dopo aver constatato che la società moderna è multiculturale, è piuttosto semplice immaginare che gli individui tendono a raggrupparsi, a raccogliersi in sottocomunità per stessa nazionalità o religione, per stessi valori o costumi¹⁵. L'esistenza di queste sottocomunità, o "gruppi di minoranza", implica un costante confronto/monitoraggio sia intergruppo che con coloro che non appartengono allo stesso; una comparazione degli stili di vita, degli atteggiamenti economico-sociali che determinano il formarsi di quelle che successivamente verranno definite in maniera più dettagliata come le attitudini (positive e/o negative) verso gli stessi membri del gruppo piuttosto che verso quelli di altri gruppi.

In particolare gli studi sulle relazioni intergruppi hanno cercato di chiarire il modo in cui gli individui agiscono in quanto componenti di un gruppo, le dimensioni cognitive, valutative ed emozionali che questo implica. Ma è possibile scindere il comportamento che un individuo ha nel momento in cui è identificabile solo con la sua persona piuttosto che nel momento in cui si trova ad agire come membro di un gruppo? Secondo Tajfel la risposta potrebbe esistere se si considera che i due tipi di comportamento possono essere su un unico "continuum teorico": da un lato il comportamento interpersonale, dall'altro lato quello intergruppi

¹⁵Un classico esempio sono le comunità di immigrati che nascono in ogni paese: Little Italy, China Town e molte altre.

ossia basato sulle appartenenze a gruppi sociali che talvolta accentuano le differenze tra categorie e talvolta ne sottolineano le somiglianze. Ma il senso di appartenenza, cioè la consapevolezza di una identità comune, oltre ad avere una notevole rilevanza sociologica, conduce, talvolta, all'etnocentrismo definito come "la condizione che porta i membri del proprio gruppo a svalutare i gruppi diversi dal proprio"¹⁶. Quindi si affronta quello che viene definito il "confronto sociale", giudicando il valore o il prestigio del proprio gruppo posto a confronto con altri gruppi, il cui esito potrà essere generato dal conflitto. L'interpretazione di Tajfel (1971) mette in evidenza come le scelte degli individui riflettono un "compromesso fra due norme sociali: una norma di equità ed una norma centrata sul primato del proprio gruppo, in base alla quale è appropriato favorire i membri del proprio gruppo a discapito di gruppi esterni". Si giunge quindi a considerare la categorizzazione sociale di per sé come condizione sufficiente per produrre discriminazione intergruppi: rappresenta il bisogno di affermare la specificità positiva del proprio gruppo a scapito dell'altro.

Altro punto di vista è quello di Festinger, sociologo statunitense padre della "teoria della dissonanza cognitiva" in cui si ha come presupposto la generale tendenza dell'uomo ad essere coerente con se stesso nel modo di pensare e di agire; per verificare le proprie azioni/opinioni si ricerca il confronto con altri individui (siano questi membri del proprio gruppo, il che riduce la probabilità dello scontro ideologico, o membri di altri gruppi,

¹⁶Il primo sociologo a studiare il concetto e le implicazioni dell'etnocentrismo fu Sumner nel 1906.

aumentando così il senso di appartenenza al proprio)¹⁷. Ecco che si forma l'identità sociale definita da Tajfel come "l'insieme degli aspetti del concetto di sé che derivano dall'appartenenza ad un gruppo".

In particolare l'autore propone tre processi che entrano in gioco nella competizione sociale:

- la categorizzazione sociale che, descrivendo la realtà sociale, accentua le differenze tra gruppi e riduce quelle all'interno di ciascuna categoria

- l'identificazione sociale come la definizione di sé e delle persone come membri di un gruppo

- il confronto sociale che sottolinea il senso d'appartenenza.

Si può dire allora che i risultati combinati di vari confronti intergruppi si riflettono sulle posizioni di status di un gruppo: la distinzione positiva di un gruppo rispetto ad altri di rilievo ne definisce l'alto status; viceversa basso status, risultato di confronti negativi.

La letteratura socio-economica propone altri autori che studiano le attitudini tra gruppi sociali. Blumer (1958) e Blalock (1967) attribuiscono a ragioni economiche e politiche la causalità della competizione tra gruppi etnici. La prima gioca un ruolo predominante nella teoria del conflitto tra gruppi (si veda paragrafo 2.2.1) e riflette un processo secondo il quale i gruppi etnici sono forzati ad utilizzare le stesse risorse. Quindi il successo di uno determina l'insuccesso dell'altro¹⁸ (Olzak, 1992).

¹⁷Tale comportamento si traduce poi in una identità sociale positiva che il soggetto percepisce in rapporto all'appartenenza con il proprio gruppo che è "di più" di quello outgroup.

¹⁸A tal proposito si fa riferimento al concetto di "resource stress" che si sviluppa nel momento in cui si percepisce una mancanza di risorse reagendo così in modo conflittuale.

Ma la competizione etnica non è solo derivante da interessi meramente materiali. Anche il potere e i privilegi possono essere ricercati dai “gruppi minori” generando così quella che viene definita la competizione politica (Blalock, 1967; Blumer, 1958).

Un ulteriore studio di Blalock (1982) pone l’accento sul condizionamento/influenza che i gruppi etnici hanno nel momento in cui si cercano di raggiungere determinati obiettivi (materiali e non) assunti come ipotesi iniziali del modello.

Il lavoro di LeVine e Campbell (1972) distingue la competizione attuale da quella percepita. La prima è impiegata per descrivere condizioni obiettive della competizione tra membri di gruppi diversi. Quella percepita, invece, parte dall’interpretazione della situazione dei membri del gruppo. Altri psicologi sociali (Festinger, 1963; Sherif e Sherif, 1969) sottolineano invece quanto comportamenti negativi siano l’esito di atteggiamenti discriminatori e di esclusione forzata. Infatti, anche secondo la “teoria dei conflitti tra gruppi”, le condizioni competitive obiettive vengono viste come drivers per atteggiamenti negative verso i membri degli altri gruppi (Coser, 1956; Blumer, 1958; Blalock, 1967; Sherif 1966).

3.2.1 Teoria del conflitto tra gruppi

Tra il 1949 e il 1954, Sherif e i suoi colleghi hanno condotto una serie di esperimenti osservando come i conflitti tra i gruppi siano una conseguenza delle relazioni all’interno del gruppo¹⁹. Organizzarono un campo estivo al quale parteciparono 22 bambini di undici anni, che vennero suddivisi in due squadre che pre-

¹⁹Un esempio può essere la competizione tra gruppi dovuta alla scarsità di risorse che destabilizza le relazioni interne.

sero parte a delle attività competitive. I ragazzi svilupparono un forte attaccamento nei confronti del proprio gruppo, stabilirono delle norme interne e scelsero un leader. Vennero amplificate le differenze esistenti tra “noi” e “loro” e nacquero soprannomi dispregiativi nei confronti dei membri dell'altro gruppo, considerato ormai avversario. Con il passare dei giorni e con il susseguirsi delle competizioni, la svalutazione del gruppo esterno divenne ancora più marcata, culminando in aggressioni fisiche e in reciproci atti di teppismo. Tra i due gruppi emersero delle ostilità; nel contempo, cresceva la coesione all'interno di ciascun gruppo. I primi tentativi fatti dagli autori per appianare le ostilità tra i due gruppi (facendoli incontrare per mangiare tutti insieme o per vedere un film) si rivelarono fallimentari: i due gruppi continuarono a denigrarsi reciprocamente e a mantenere le distanze. Come suggerito dall'ipotesi del contatto di Allport (1954), se si intende ridurre la tensione intergruppi è necessario che vengano soddisfatte una serie di condizioni²⁰. Per sanare il conflitto gli autori ricorsero a una strategia, i cui esiti diedero ragione alle intuizioni di Allport. Essi fecero in modo che i due gruppi cooperassero per il perseguimento di obiettivi superordinati, ossia di traguardi aventi un forte potere di richiamo per i componenti di ciascun gruppo ma impossibili da raggiungere se non con l'impegno congiunto di tutti. Ciò permise effettivamente di far avvicinare i soggetti appartenenti alle due fazioni.

²⁰- l'interdipendenza reciproca tra i gruppi mirata al raggiungimento di una meta comune

- l'esistenza di uno status paritetico
- la frequenza e la profondità delle interazioni tra i membri dei due gruppi
- la presenza di un quadro di sostegno sociale in grado di garantire un clima di tolleranza

Secondo la “teoria del conflitto realistico”, l’ostilità tra gruppi è determinata dalla competizione per il possesso di risorse materiali scarse e ambite. In tali circostanze, si crea uno stato di interdipendenza negativa in cui le acquisizioni di un gruppo avvengono necessariamente a spese dell’altro. La “teoria del conflitto realistico” postula inoltre che l’esistenza di interessi contrapposti dia luogo ad una serie di mutamenti nella relazione intergruppi in seguito ai quali gli individui cominciano a pensare in maniera stereotipata ai membri del gruppo esterno e, in rapida successione, a nutrire degli atteggiamenti pregiudiziali nei loro confronti. In un breve arco di tempo, l’escalation di reazioni negative culmina in un’aperta ostilità e in tutta una serie di comportamenti discriminatori tra i membri dei due opposti raggruppamenti. Talvolta, anche in assenza di interessi contrapposti, gli individui tendono a prediligere il proprio gruppo di appartenenza, mostrandosi ostili o comunque non proprio ben disposti nei riguardi dell’outgroup. Ciò venne dimostrato da Henri Tajfel il quale mise a punto un modello divenuto noto come “paradigma dei gruppi minimi”. Tajfel, nei suoi esperimenti, assegnò i soggetti, sulla base di elementi effimeri e arbitrari, a gruppi che non avevano alle spalle né storia, né conflitti d’interesse, né stereotipi. Anche in situazioni di questo tipo, i soggetti manifestarono il desiderio di rendere i gruppi di appartenenza migliori, più forti e apprezzati in qualunque modo possibile. Questa particolare predilezione nei riguardi dei membri del proprio gruppo aveva luogo anche a costo di rinunciare al massimo profitto per l’ingroup.

Teoria della competizione etnica e della minaccia

La “teoria della competizione etnica” si è sviluppata con Coenders (2001) e Scheepers (2002) che hanno sottolineato l'importanza del processo di identificazione del gruppo. Essenzialmente è una sintesi della teoria realistica del conflitto fra gruppi (Campbell, 1965; LeVine e Campbell, 1972; Tajfel, 1982; Tajfel e Turner, 1986) ma propone la scarsità di beni come qualcosa che intensifica la categorizzazione sociale e il confronto sociale. Discorde il parere di Bobo (1983) secondo il quale la competizione è solo uno tra i tanti fattori che generano il conflitto fra gruppi.

Come accennato nel paragrafo precedente²¹ una causa del conflitto tra gruppi può essere ritrovata nella minaccia. Stephan e altri autori (Stephan, Martínez Martínez, Schwarzwald e Turkaspa, 1998; Stephan, Diaz-Loving e Duran, 2000) partono da questo presupposto per studiare la cosiddetta “teoria della minaccia”. Le tipologie di minaccia possono essere puntualizzate in:

- minaccia realistica implicante la competizione percepita a causa delle limitate risorse economiche (il benessere sociale, le opportunità di occupazione e il potere)
- minaccia simbolica ossia il fatto che i gruppi minori mettono a repentaglio simboli, valori e interessi culturali dei membri dei gruppi dominanti²²
- ansia intergruppo che misura il livello di sconforto personale come risultato dell'interazione con membri di altri gruppi,

²¹Paragrafo 2.2.1 Teoria del conflitto tra gruppi.

²²Questo concetto è simile a quello della minaccia culturale proposto da Zarate, Garcia, Garza e Hitlan (2004), dal razzismo simbolico di Kinder e Sears (1981), e dall'orientamento sociale dominante di Pratto (1994).

soprattutto quando sussistono caratteristiche diverse tra i gruppi (Stephan e Stephan, 1985)

- stereotipi negativi che, come scrive Stephan (2000) “[...] are implied threats to the in-group because they lead in-group members to fear that negative consequences will befall them in the course of intergroup interactions. This fear of negative outcomes can create prejudice”.

Sia la minaccia realistica che quella simbolica sono fondate sulle percezioni individuali e non necessariamente riflettono la realtà. Tra queste tipologie di minacce si possono includere l’esperienza del conflitto tra gruppi, lo stato di disuguaglianza, l’identificazione sociale con i membri del proprio gruppo. L’aumento della percezione della minaccia tende ad essere associato ad atteggiamenti negativi verso l’outgroup. Ad esempio, studi basati sulla percezione dei Messicani da parte degli Americani hanno mostrato che per il gruppo dominante, aumentando la percezione della minaccia realistica, dell’ansia e degli stereotipi negativi, aumenta di conseguenza il pregiudizio verso il gruppo minore (Stephan, 2000). Va notato che la definizione di minaccia realistica e simbolica proposta nel modello della minaccia integrata non è la stessa proposta da Tajfel nella teoria dell’identità sociale. Mentre quest’ultima era nata dall’esperienza ebraica della seconda guerra mondiale, in cui il concetto di minaccia dell’identità era strettamente legato a sentimenti d’inferiorità e di mancanza propri dalla minoranza, la “teoria della minaccia integrata” pone l’enfasi sull’esperienza soggettiva di insicurezza dovuta a incertezze economiche, ad ansie e a stereotipi negativi in riferimento al gruppo dominante.

3.2.2 *Teoria del contatto intergruppo*

Contatto significa “vicinanza tra persone diretta o mediata da un mezzo di comunicazione” quindi la teoria del contatto implica un avvicinarsi a qualcuno per stabilire una relazione. Parlare di contatto può essere equiparato a trattare il tema della conoscenza: in termini positivisti, il contatto è condizione necessaria (ma non sufficiente) per la conoscenza dell'altro (gruppo o singolo individuo) e potrebbe divenire occasione per ridurre il pregiudizio²³ esito di una categorizzazione, quindi dello stereotipo e originante la discriminazione. Allport (1958) formulò 4 condizioni chiave essenziali per ridurre i pregiudizi ossia i conflitti intergruppi:

- il contatto deve avvenire tra individui che appartengono allo stesso status
- gli individui/gruppi che entrano in contatto devono desiderare di raggiungere i medesimi obiettivi
- deve sussistere una certa cooperazione (e non competizione) quindi profondità dell'interazione tra i membri dei gruppi
- deve esistere un quadro di sostegno sociale in grado di garantire un clima di tolleranza.

Sotto queste condizioni i membri di un gruppo hanno la possibilità di modificare (migliorare) l'idea che hanno rispetto ai membri di altri gruppi quindi di ridurre il pregiudizio (Dovidio, Gaerter e Valitzic, 1998).

²³Il pregiudizio potrebbe avere origine dal sistema sociale (quindi dalla presenza di una popolazione fortemente eterogenea, dalla copiosa mobilità sociale, dal numero e dalla visibilità di cui godono i gruppi di minoranza, da una condizione di incertezza dello status, da conflitti e competizioni economiche), dalla cultura (ossia da barriere di comunicazione, dalla tipologia del contatto e dal conflitto o competizione per motivi religiosi) e da fattori socio-psicologici (come meccanismi di frustrazione, dalla struttura dell'identità, dalla formazione della propria personalità o dall'autoritarismo).

Pettigrew e Tropp (2005) sostengono empiricamente l'idea che il contatto intergruppo tipicamente riduce il pregiudizio. Come anche altri autori (Jackson, 1993; Pettigrew, 1971, 1986, 1998). Stein (2000) scrive: “[...] behavioural contact is expected to mitigate feelings of prejudice among members of the majority group toward members of the minority group”.

Secondo Amir (1969) è vera la condizione della “teoria del contatto tra gruppi” ma la diminuzione del pregiudizio non può essere generalizzata a tutti gli altri gruppi. Sottolinea anche che il contatto sotto condizioni sfavorevoli “may increase prejudice and intergroup tension”. Anche Forbes (1997) conclude che il contatto tra gruppi spesso riduce il pregiudizio a livello individuale ma non se l'analisi viene fatta a livello di gruppo.

3.3 Attitude individuale

Il percorso che il capitolo ha voluto proporre sta giungendo al termine. Dopo aver assunto come dato di fatto che la società odierna è multiculturale, si sono presentate alcune tra le più importanti teorie sociologiche sui gruppi in riferimento al fatto che è condizione del vivere comune circondarsi dei propri simili ossia di quelle persone con le quali si condividono valori, lingua, religione ecc. Ma il raggruppamento non è un movimento che porta alla staticità, all'assestamento in una condizione (definitiva); piuttosto ciascun gruppo si relaziona con gli altri gruppi entrando prima in contatto e poi, eventualmente, in conflitto o in competizione. Ma il “gruppo” è formato da individui che hanno la possibilità di condizionare le scelte degli altri membri. Ecco perchè focalizzare l'attenzione sulla *attitude* individuale,

sulla percezione che ognuno ha dell'altro, in particolar modo se l'altro è straniero.

3.3.1 Definizione di *attitude*

La nozione di *attitude* è stata largamente studiata da numerosi sociologi che ne hanno fornito una definizione e ne hanno analizzato le varie caratteristiche. Rokeach (1960) la descrive come “an enduring organization of several beliefs focused on a specific object or situation, predisposing one to respond in some preferential manner”. Fishbein e Ajzen (1975), similmente, la definiscono come “a learned predisposition to respond in a consistently favorable or unfavorable manner with respect to a given object”²⁴.

Quindi l'attitudine può essere vista (più o meno) come la tendenza a valutare particolari obiettivi o positivamente o negativamente.

Secondo lo schema proposto da Fishbein e Ajzen (1975) ciò che costituisce maggiormente l'*attitude* sono le credenze²⁵ in riferimento alle informazioni che una persona dispone rispetto a una questione; si tratta quindi di convinzioni che creano un legame tra oggetti e attributi. Esse non hanno una componente valutabile (infatti vengono definite “neutrali”), sono in continua evoluzione e rappresentano la somma di credenze. Gli autori le suddividono in:

²⁴ Altri autori ne hanno dato una definizione simile utilizzando altri termini (Triandis, 1971; Eagly e Chaiken, 1993).

²⁵ Credenza [da *credere*]: opinione o convinzione. Dogliotti e Rosiello, Il Nuovo vocabolario della lingua italiana, Zanichelli.

- credenze descrittive originate dall'osservazione diretta e dall'esperienza personale
- *informational beliefs* ossia credenze condizionate da informazioni esterne e non ricercate in modo diretto (media ecc.)
- *inferential beliefs* quindi credenze originate dal mix con altre credenze.

Tourangeau e Rasinski (1988) mostrano la forte connessione che sussiste tra le credenze e il contesto materiale nelle quali sono espresse. Infatti anche altri autori sostengono quanto l'attitude sia un concetto non isolato; allora si può parlare di *bundles of attitudes*. A tal proposito gli studi di Dustman e Peston (2007) evidenziano questa connessione tra credenze e attitude nello specifico caso inglese in cui la propensione verso gli immigrati è condizionata fortemente dai pregiudizi culturali e razziali.

3.3.2 Determinanti economiche

Se Hainmueller e Hiscox (2008) trovano un debole supporto empirico del il ruolo giocato dalle determinanti economiche che influenzano le scelte individuali, l'analisi di Boeri (2009) sottolinea quanto le attitudini verso gli immigrati siano legate a variabili economiche come il reddito e quanto l'economic instability accentui la propensione negativa verso gli immigrati.

E' noto nella letteratura economica, che il comportamento degli individui tende a massimizzare la propria utilità. Quindi se si considera nello specifico il tema dell'immigrazione, ciascuno definirà la propria propensione verso gli stranieri in base alla massimizzazione dell'utilità individuale.

In particolare, sono stati enfatizzati due aspetti della letteratura economica: il mercato del lavoro e i canali del *welfare state*.

Per comprendere meglio questo aspetto si assuma che il lavoro qualificato e non qualificato siano combinati per produrre un singolo bene in riferimento alla funzione di produzione di scala a ritorni costanti. La teoria prevede che, attraverso il mercato del lavoro, gli effetti della migrazione sulla distribuzione del reddito dipendono dalla composizione dei migranti qualificati rispetto ai nativi (qualificati); se gli immigrati sono in media meno qualificati che i nativi, allora i lavoratori qualificati beneficeranno della migrazione, viceversa accadrà per i non qualificati. Il perché va ricercato nel fatto che l'arrivo degli immigrati aumenterà il salario dei lavoratori qualificati mentre lo diminuirà se non vi saranno ulteriori ingressi. Quindi il modello proposto sostiene che in paesi dove gli immigrati sono non qualificati (rispetto ai nativi) i valori dell'attitudine saranno più positivi rispetto quelli con immigrati qualificati.

Ulteriori risultati interessanti sono quelli in cui Mayda (2006) ottiene che, in paesi dove gli immigrati solitamente sono qualificati, rispetto alla popolazione nativa²⁶, le capacità individuali sono positivamente correlate con le attitudini verso gli immigrati.

Studi simili di Scheve e Slaughter (2001) hanno mostrato come, negli Stati Uniti, i lavoratori non qualificati abbiano una propensione più negativa verso gli immigrati, rispetto ai lavoratori qualificati²⁷. Questo risultato è consistente con l'ipotesi di competizione nel mercato del lavoro. Hainmueller e Hiscox (2007) sostengono che la correlazione sopra descritta è condizionata maggiormente da considerazioni di tipo non economico (non riferite esclusivamente al mercato del lavoro). Per esempio

²⁶Facchini e Mayda (2008) hanno ottenuto risultati simili.

²⁷Kesser (2001) ha ottenuto risultati simili.

individui più educati potrebbero essere pro-immigrati per apertura culturale o per maggior tolleranza: “more educated respondents are less racist and place greater value on cultural diversity [...] higher level of education leads to greater ethnic and racial tolerance among individuals and more cosmopolitan outlooks” e non solo perchè non sono diretti competitori degli stranieri nel mercato del lavoro.

I risultati ottenuti da Facchini e Mayda (2009) che hanno analizzato i fattori che condizionano le attitudini degli individui verso gli immigrati qualificati, evidenziano nativi concordi con l'ipotesi di mercato del lavoro: ad un livello d'istruzione più alto corrisponde una minor propensione verso la skilled immigration. Eppure se l'immigrazione è qualificata, tutti i nativi beneficiano della presenza dei lavoratori stranieri. Infatti la migrazione qualificata ha un forte impatto sulle attività di produzione e sull'innovazione (Kerr e Lincoln, 2008). Se invece si considera la migrazione non qualificata, Cortes (2008) e Fratini (2008) si concentrano sugli effetti che questa ha sul livello dei prezzi negli Stati Uniti e nel Regno Unito mostrando una disomogeneità nell'impatto sui beni e più in generale sul sistema del paese.

Altre ricerche evidenziano invece che paesi con un grande *welfare state* sono anche i luoghi verso cui tendono gli immigrati (Boeri, McCormick e Hanson, 2002). L'impatto dell'immigrazione sul welfare state del paese può essere sia positivo che negativo: dipende dalle caratteristiche socio economiche degli immigrati rispetto ai nativi. Dietro questo effetto aggregato, l'arrivo degli immigrati ha effetti (indiretti) anche sulla distribuzione dei redditi (Mueller e Tai 2008).

Implicazioni economiche possono essere riscontrate anche rispetto al tema della criminalità in grado di condizionare l'atteggiamento dei nativi verso gli stranieri. E' opinione comune, infatti, che l'immigrazione sia una delle cause che aumentano il tasso di criminalità in paesi ad economie avanzate come in paesi in via di sviluppo o sottosviluppati. Ma comunque, come sostiene Bauer (2000), la propensione del gruppo/individuo dominante è fortemente condizionata dagli immigrati stessi ossia varia a seconda delle loro caratteristiche intrinseche²⁸ piuttosto che dall'influenza che l'opinione pubblica e i media hanno sui singoli cittadini.

3.3.3 *Determinanti non economiche*

Nel paragrafo precedente si sono discussi i principali fattori economici che condizionano le scelte individuali rispetto alla propensione verso gli immigrati individuando come drivers le idee differenti rispetto alla skilled e non-skilled migration. In questo paragrafo si vuole focalizzare l'attenzione su quelli che possono essere i motivi non economici²⁹ che guidano le attitudini individuali verso gli immigrati.

Davidov (2008) li definisce valori umani e religiosità, Hainmueller e Hiscox (2007) li considerano fattori culturali. Ma quali variabili potrebbero rientrare nella "categoria"? Il termine cultura implica un ventaglio di concetti che si riferiscono ad un insieme di valori, norme e costumi propri di ciascun individuo

²⁸Si pensi, ad esempio, come cambia l'idea di immigrato per un cittadino di nazionalità italiana se si considera uno straniero proveniente dall'America latina, dalla Cina, piuttosto che dai paesi arabi/islamici.

²⁹Solitamente si fa riferimento alla sfera psicologica e sociale degli individui quindi ai fattori culturali e all'ambiente circostante.

e vengono acquisiti nel corso degli anni a partire dalla propria educazione piuttosto che dall'ambiente sociale in cui si vive. Come scritto precedentemente, Hainmueller e Hiscox (2007), studiando il ruolo dei fattori culturali nella determinazione della *attitude* verso gli immigrati trovano che gli individui con un più alto livello d'istruzione sono più positivamente propensi verso gli immigrati e non rilevano una significativa differenza nella magnitudine delle correlazioni e a questo risultato è consistente con il fatto che l'educazione è una proxy dei fattori culturali.

Il ruolo dei drivers culturali sulle attitudini è stato studiato anche da Dustmann e Preston (2007) che hanno trovato come il sentimento di razzismo abbia un forte effetto sulle attitudini verso gli immigrati rispetto agli altri fattori che invece hanno un ruolo minore.

Vero è che molti fattori non economici che condizionano le scelte individuali non possono essere studiati poichè difficili da misurare empiricamente.

Oltre agli aspetti culturali, esistono certamente dei condizionamenti apportati anche dall'ambiente in cui vivono gli individui. Anche in questo caso ci si può ricollegare alla "teoria del contatto" di Allport (1954) secondo la quale l'interazione tra gruppi etnici differenti può ridurre il pregiudizio tra i gruppi; attraverso l'incontro si ha quindi la possibilità di conoscere l'altro e l'ambiente diviene il luogo in cui esplicitare il contatto. Campbell (1965) invece, con la "teoria realistica del contatto tra gruppi", suggerisce che tra differenti gruppi etnici sussiste una correlazione negativa causata da conflitti dovuti per scarsità di risorse.

4

Il modello

4.1 Descrizione del modello

Come è stato scritto nel capitolo 2, “che la società moderna sia multiculturale, è una realtà, un dato di fatto”. E poiché ogni individuo è portato inevitabilmente ad interagire con l’altro (definendo la propria identità), può capitare che l’altro sia uno straniero. Così le norme sociali, le regole e i valori divengono i condizionamenti che quotidianamente modificano ed indirizzano la personalità di ciascuno.

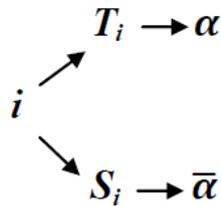
Il modello che si vuole proporre ha come primo obiettivo quello di studiare le interazioni tra individui, quindi i rispettivi payoff attesi, per capire in che modo varia l’atteggiamento tra gli agenti¹ (in particolare nel caso in cui questi siano etnica-

¹Nel seguente capitolo *individui e agenti* verranno utilizzati come sinonimi.

mente diversi)² osservando anche quanta importanza assume il pregiudizio.

4.1.1 Considerazione iniziale

Si assuma l'esistenza di un generico individuo i . In ogni istante t , egli ha la possibilità di interagire o con un individuo simile a lui (T_i), o con un individuo diverso da lui (S_i) ottenendo nel primo caso un payoff atteso pari ad α , nel secondo caso un payoff atteso pari ad $\bar{\alpha}$ ³ (Figura 4.1). Nella prima interazione (i/T_i), il payoff atteso è il frutto di norme sociali, regole e valori comuni ad entrambi gli agenti, il che implica una certezza del valore dell'esito della relazione⁴; nel secondo caso, invece, essendo gli agenti eterogenei (i/S_i), non si conosce a priori il valore atteso dell'interazione ($\bar{\alpha}$ rappresenta infatti un generico payoff atteso).



Considerazione
iniziale

²A partire dal concetto di *attitude* definito nel capitolo 2 si considererà la propensione verso gli immigrati come la variabile dipendente del modello econometrico descritto nel paragrafo 4.3.1.

³Applicando il modello sopra generalizzato all'analisi empirica che si vuole studiare, considero *simili* due o più individui di stessa nazionalità, *diversi* due o più individui di nazionalità diverse.

⁴E' possibile supporre che individui provenienti da uno stesso paese, regione o stato piuttosto che aventi cultura o religione comuni, abbiano una maggior possibilità di avere pensieri, comportamenti e valori simili, quindi, in linea di massima, prevedibili.

Va inoltre esplicitato che il modello non considera il *fattore strategico* ossia il payoff atteso dagli individui T_i e S_i , solitamente studiato nel momento in cui si esamina l'interazione tra due o più agenti⁵.

4.1.2 Ipotesi del modello

Per poter applicare il modello è necessario che sussistano contemporaneamente due ipotesi:

- *Hp 1 di interazione casuale*: gli individui i entrano in relazione tra di loro in modo casuale, cioè non pianificano a priori le condizioni e le modalità delle interazioni. Un avvenimento si definisce casuale nel momento in cui si verifica senza una causa definita e identificabile, il che contraddice le teorie deterministiche che assegnano ad ogni accadimento una precisa motivazione. In altro modo “una successione di eventi è detta casuale se non c'è alcun modo di prevedere un evento di un dato genere sulla base dell'evento o degli eventi che l'hanno preceduto”. Infatti, se si considera la realtà, non sempre è possibile scegliere con chi relazionarsi; certamente “gli amici si scelgono”, ma in ambito lavorativo, piuttosto che in luoghi pubblici, si è portati ad entrare in contatto anche con persone con le quali magari non si sarebbe scelto liberamente di interagire.

- *Hp 2 di interazione non condizionata*: il payoff atteso dell'individuo i non è vincolato da ciò che l'altro può dare, o ci si aspetta che dia, e presuppone l'autonomia decisionale di ogni singolo agente eterogeneo (dipende, infatti, solo da i e dalle sue scelte comportamentali); quindi il payoff atteso deriva solo dal matching tra i soggetti in questione. Accade molto spesso,

⁵Si veda, nel paragrafo 3.1.2, l'ipotesi di interazione non condizionata.

però, che le relazioni e il modo in cui si interagisce con l'altro, vengano influenzate da quello che ci si aspetta si possa ottenere dall'interazione. Il senso del fare senza avere particolari aspettative (ma solo per il gusto di fare) sembra ormai obsoleto. In particolar modo, in riferimento al tema dell'immigrazione, l'ipotesi di interazione non condizionata assume, a mio avviso, una connotazione particolarmente rilevante: la relazione con lo straniero deve sussistere, a prescindere dall'identità dell'altro e dal valore aggiunto (anche economico) che può apportare nell'interazione; forse questo modo di fare, quindi di essere, permetterà di migliorare le relazioni tra individui, eliminando quelle barriere psico-attitudinali frutto di pregiudizi e stereotipi.

4.1.3 Definizione del modello

Definita q^T la quota di individui del tipo i e $(1 - q^T)$ la quota di individui non del tipo i , ovvero la quota di individui del tipo S_i , il payoff atteso dell'interazione $E(U_i)$ - casuale e non condizionata - tra gli individui $(i/T_i; i/S_i)$ è pari a:

$$E(U_i) = q^T \alpha + (1 - q^T) \bar{\alpha} \quad (1)$$

cioè è dato dalla somma dei payoff attesi delle interazioni con gli agenti (α o $\bar{\alpha}$), ponderati rispettivamente per la quota di individui del tipo i e del tipo S_i .

Ponendo A_t^i come il valore dell'*attitude*⁶ tale che $A_t^i > 0$ dove i sono i generici individui e t è il tempo ($t > 0$), si ha:

$$A_t^i = 1 - [\alpha - E(U_i)] \quad (2)$$

Data la (2), A_t^i è crescente nella differenza tra i payoff attesi dalle interazioni. Allora il valore dall'*attitude* è direttamente proporzionale alla differenza dei payoff, ossia all'aumentare del valore di quest'ultimo termine, aumenta A_t^i .

Nel caso specifico in cui $\bar{\alpha} = E(U_i)$ si ha $\bar{\alpha} = q^T \alpha + (1 - q^T) \bar{\alpha}$ cioè il payoff atteso dell'interazione tra individui eterogenei è equivalente al payoff atteso delle interazioni che avvengono nella società. Vale quindi la condizione tale che $\bar{\alpha} = \alpha$ ossia non sussistono differenze nei payoff attesi dalle interazioni, il che implica perfetta indifferenza nella scelta degli agenti con i quali interagire (*condizione di equità*).

Sostituendo la (1) nella (2) si ottiene:

$$\begin{aligned} &= 1 - \{ \alpha - [q^T \alpha + (1 - q^T) \bar{\alpha}] \} \\ &= 1 - [\alpha - q^T \alpha - (1 - q^T) \bar{\alpha}] \\ &= 1 - (1 - q^T) [(\alpha - \bar{\alpha})] \end{aligned} \quad (3)$$

⁶ *Atteggiamento* o *propensione* verso gli individui.

quindi l'*attitude* dipende linearmente dalla quota di individui del tipo S_i e dal differenziale dei payoff attesi dall'interazione tra gli agenti $(i/T_i; i/S_i)$.

Dalla (2) derivano le seguenti proprietà:

- se $E(U_i) < \bar{\alpha}$ allora $A_t^i < 1$ quindi si privilegiano le interazioni con individui simili (i/T_i)
- se $E(U_i) > \bar{\alpha}$ allora $A_t^i > 1$ quindi si privilegiano le interazioni con individui diversi (i/S_i)

Considerando la precedente formulazione dell'*attitude* (3), il modello econometrico che si vuole studiare è il seguente:

$$A_t^i = \beta_0 + \beta_1(1 - q^T) + \beta_2 X_1 + \beta_3 X_2 + \varepsilon_i \quad (4)$$

dove:

- A_t^i è la variabile dipendente che identifica l'*attitude* verso gli immigrati
- $(1 - q^T)$ è la quota di stranieri
- X_1 è la varibile indipendente che identifica i fattori socio-demografici⁷
- X_2 è la variabile indipendente che raccoglie la fiducia tra gli individui e il senso civico⁸
- β_0 è l'intercetta della retta di regressione
- β_j con $j = 1, 2, 3$ è il coefficiente angolare della retta di regressione
- ε_i è il termine d'errore

⁷Per una descrizione approfondita delle variabili utilizzate nel modello econometrico si veda il paragrafo 3.2.

⁸Id. nota precedente.

In particolare, dato β_1 come il differenziale tra il payoff atteso dell'individuo T_i e il payoff atteso dell'individuo S_i (2):

- se $\beta_1 < 0$ allora $\bar{\alpha} < \alpha$ quindi, se il coefficiente relativo alla quota di immigrati presenti sul territorio è negativo, il payoff atteso dall'interazione con individui stranieri è minore rispetto al payoff che si potrebbe ottenere dalla interazione con individui simili (connazionali)
- se $\beta_1 > 0$ allora $\bar{\alpha} > \alpha$ quindi, se il coefficiente relativo alla quota di immigrati presenti sul territorio è positivo, il payoff atteso dall'interazione con individui stranieri è maggiore rispetto al payoff che si potrebbe ottenere dalla interazione con individui simili (connazionali)

Tali considerazioni verranno verificate empiricamente nel paragrafo 4.4 dove, attraverso l'analisi dei risultati delle regressioni, si cercherà di capire se effettivamente esiste una relazione positiva tra la quota di immigrati presenti in un dato territorio e l'atteggiamento verso di essi, quindi si proverà a rispondere all'interrogativo: 'diverso' è sinonimo di 'ricchezza'?

4.2 Dati e metodologia d'analisi

L'analisi si articolerà su due steps. Il primo stimerà l'effetto delle variabili socio-demografiche sull'*attitude* verso gli immigrati. Il secondo esaminerà in che modo il sentimento di fiducia e il senso civico condizionano la propensione degli individui verso gli immigrati. Entrambe le analisi utilizzeranno il metodo *Ordinary Least Squares* (OLS).

Per entrambi gli studi verranno utilizzati dati a livello individuale forniti da World Value Survey e dati a livello nazionale forniti da World Bank per 48 nazioni riferiti agli anni 2005-2008.

Il modello econometrico assume che l'*attitude* verso gli immigrati dipenda dalla quota di stranieri presenti sul territorio ($1 - q^T$), da fattori socio- demografici (X_1), dalla fiducia verso altri individui e dal senso civico (X_2):

$$A_t^i = \beta_0 + \beta_1(1 - q^T) + \beta_2 X_1 + \beta_3 X_2 + \varepsilon_i \quad (4)$$

4.2.1 World Values Survey e World Bank dataset

I valori presi da World Values Survey si riferiscono alle seguenti variabili⁹:

- attitude verso gli immigrati: corrisponde alla variabile dipendente
- genere
- padre immigrato
- stato occupazionale
- livello di reddito
- livello d'istruzione
- fiducia verso i propri vicini
- fiducia verso individui che si conoscono direttamente
- fiducia verso individui di altre religioni
- fiducia verso individui di altre nazionalità
- income equality
- interesse politico

⁹Per la descrizione dei quesiti e le relativi possibili risposte riferite ad ogni variabile di controllo si veda l'Appendice 2.

- politiche immigrazione
- importanza della democrazia
- livello di democrazia
- membro di organizzazione religiosa
- membro di organizzazione umanitaria.

I valori presi da World Bank si riferiscono alle seguenti variabili:

- quota di immigrati¹⁰
- popolazione con età compresa tra 0 e 14 anni (valori percentuali)
- popolazione con età compresa tra 14 e 65 anni (valori percentuali)
- popolazione con età superiore ai 65 anni (valori percentuali).

A partire dal modello (4) si stabilisce come variabile dipendente l'*attitude* nei confronti degli immigrati in funzione della quota di stranieri presenti sul territorio ($1 - q^T$), dei fattori socio- demografici (X_1), della fiducia verso altri individui e del senso civico (X_2). In particolare si sono classificati “fattori socio-demografici” (X_1): (a) la percentuale di popolazione con età compresa tra 0 e 14 anni, (b) la percentuale di popolazione con età superiore ai 65 anni, (c) il sesso degli individui, (d) l’aver il padre immigrato ossia essere immigrati di seconda generazione, (e) lo stato occupazionale, (f) il livello di reddito, (g) il livello d’istruzione. La “fiducia verso altri individui” è costituita da: (a) la fiducia verso i propri vicini, (b) la fiducia verso individui che si conoscono direttamente, (c) la fiducia verso individui di altre religioni, (d) la fiducia verso individui di altre nazionalità. Il “senso civico” è formato dall’insieme delle seguenti variabili:

¹⁰International migration stock, total.

(a) *income equality* ossia se si crede che il reddito debba essere più equamente distribuito oppure se le disuguaglianze reddituali siano una forma d'incentivo, (b) interesse verso la politica, (c) importanza della democrazia, (d) livello di democrazia nel proprio paese, (e) essere membro di un' organizzazione religiosa, (f) essere membro di un' organizzazione umanitaria.

Le 48 nazioni sulle quali verte l'analisi *cross-section* sono: Argentina, Australia, Brasile, Bulgaria, Burkina Faso, Canada, Cile, Cina, Colombia, Cipro, Egitto, Arabia, Etiopia, Finlandia, Francia, Georgia, Germania, Ghana, Giappone, Giordania, India, Indonesia, Iran, Repubblica Islamica, Italia, Korea, Rep. della Malaysia, Mali, Messico, Moldova, Morocco, Norvegia, Paesi Bassi, Perù, Polonia, Regno Unito, Romania, Rwanda, Serbia, Slovenia, Stati Uniti, Sud Africa, Svezia, Tailandia, Trinidad e Tobago, Turchia, Ucraina, Uruguay, Vietnam, Zambia.

4.3 Descrizione delle ipotesi

Nelle analisi che seguono la figura degli immigrati cui si farà riferimento rappresenta quella porzione di individui con basso reddito, qualificati o meno, comunque impiegati in lavori che solitamente vengono rifiutati dai nativi; sono persone, il più delle volte, costrette a migrare per ricercare una condizione di vita sociale migliore rispetto a quella originaria mantenendo però vivo il desiderio di ritorno a casa¹¹. Trattare questa tipologia di immigrati significa prendere atto di una diversità sostanziale tra nativi e stranieri che non dipende in modo univoco dal paese di

¹¹Si veda, come approfondimento, la classificazione degli immigrati proposta nel capitolo 1.

provenienza (origine etnica), ma anche dalla diversità economica. Tale considerazione iniziale è sostenuta da dati empirici evidenzianti le divergenze socio-economiche che sussistono tra *simili* e *diversi*¹². Ad esempio il caso degli Stati Uniti, in cui i dati del U.S Census Bureau mostrano un reddito medio dei nativi americani, in media, pari a 41.818 \$, a fronte di 27.532 \$ degli immigrati. Albrecht (2003) studiando la situazione svedese, ha trovato un gap salariale per gli immigrati pari a circa il 10% sul totale della distribuzione salariale. In Italia, i dati elaborati dalla Fondazione Leone Moressa (Tabella 4.1), evidenziano i differenziali retributivi netti mensili tra stranieri e italiani (2009); a tal proposito si nota come in regioni agricole (e del meridione) la differenza salariale sia maggiore (da circa 37% a 50%) rispetto alle regioni del nord caratterizzate da una economia primaria (e secondaria); altra elaborazione riguarda i differenziali retributivi tra uomini e donne italiani e stranieri (Figura 4.1): le donne straniere percepiscono il circa il 28% in meno rispetto alle italiane, 19% in meno gli uomini stranieri.

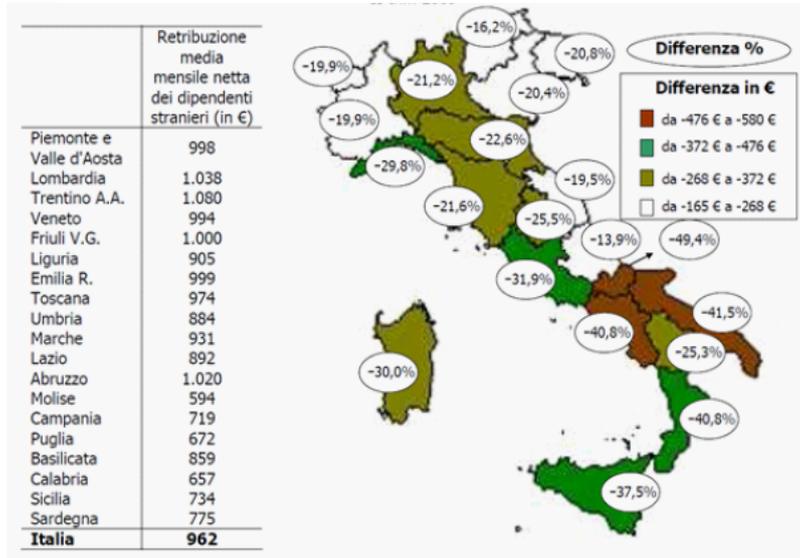
TABLE 4.1. Differenziali retributivi per genere tra stranieri e italiani(2009)

	A	B
Uomini	1.102	-18,9
Donne	787	-28,4
Totale	962	-22,8

Fonte: elaborazione Fondazione Leone Manassa, dati ISTAT. A descrive la retribuzione media mensile degli stranieri espressa in euro. B esprime la differenza percentuale tra dipendenti stranieri e italiani.

¹²Per la distinzione tra *simili* e *diversi* si veda paragrafo 3.1.

FIGURE 4.1. Differenziali retributivi netti mensili tra stranieri e italiani (2009).Fonte: elaborazione Fondazione Leone Manassa, dati ISTAT



4.3.1 Attitude e fattori socio-demografici

La prima analisi modifica il modello (4) poichè considera solamente le variabili indipendenti $(1 - q^T)$ e X_1 ; infatti si vuole testare nello specifico l'incidenza dei fattori socio-demografici sull'atteggiamento degli agenti nei confronti degli immigrati.

Dal punto di vista teorico si avrà quindi:

$$A_t^i = \beta_0 + \beta_1(1 - q^T) + \beta_2 X_1 + \varepsilon_i \quad (5)$$

A partire dalle variabili indipendenti che caratterizzano l'equazione (5), si vogliono testare le seguenti ipotesi:

- *Ipotesi 1 (genere)*. Si vuole studiare se sussiste una differenza tra donne e uomini rispetto alla variabile indipendente. Ci si aspetta un valore di $\beta_2 > 0$ e maggiore per le

donne rispetto agli uomini. Studi precedenti hanno documentato che spesso vi sono differenze tra uomini e donne nella percezione degli avvenimenti, nei comportamenti sociali, nella gestione di ansie e nella fiducia verso altre persone (Feingold, 1994); nell'espressività emozionale (Gross e John, 1998) e nell'intensità con la quale si vivono determinate esperienze (Grossman e Wood, 1993); in specifiche emozioni come la paura, il disgusto, la tristezza e la felicità; in atteggiamenti socio-politici (Ekehammar e Sidanius, 1982), in atteggiamenti verso gli omosessuali (Whitley e Kite, 1995) e nel grado di positività riferita alla percezione degli altri (Winqvist, Mohr e Kenny, 1998). In particolare, considerando il tema del pregiudizio razziale, quindi dell'atteggiamento nei confronti degli immigrati, alcuni studi hanno constatato una differenza di genere (Akrami, Ekehammar e Araya, 2000; Ekehammar e Sidanius, 1982; Hoxter, e Lester, 1994; Sidanius e Pratto, 1999): gli uomini hanno mostrato un più elevato pregiudizio razziale rispetto alle donne.

- *Ipotesi 2 (livello d'istruzione)*. Si vuole studiare se il livello d'istruzione condiziona l'*attitude* degli individui verso gli immigrati. Ci si aspetta una positiva e significativa propensione verso gli immigrati in corrispondenza di un alto livello d'istruzione, minore se il livello d'istruzione è basso. Risultati in linea con l'ipotesi 2 sono stati ottenuti da Mayda (2004). In questo caso, per testare l'ipotesi del modello (5) è stata creata la variabile dummy *livello di istruzione*: si è considerato con un basso livello d'istruzione chi non ha ricevuto un'educazione formale, chi non ha

completato la scuola primaria, chi ha solo completato la scuola primaria e chi non ha completato la scuola secondaria; si è considerato con un medio/alto livello d'istruzione chi ha completato la scuola secondaria, chi sta per iniziare o ha già iniziato l'università e chi ha una laurea.

- *Ipotesi 3 (stato occupazionale)*. Ci si aspetta che per chi non è occupato il valore di β_2 sia negativo (o comunque inferiore) rispetto a chi è occupato. Quest'ipotesi si ricollega al concetto di *economic instability* ossia dal fatto che chi vive una situazione economicamente vulnerabile (in questo caso derivante dalla disoccupazione), è più portato ad essere condizionato negativamente dalla presenza degli immigrati sul territorio poichè essi possono essere visti come *competitors*. Un'analisi simile è stata fatta da Mayda (2006) la quale ha testato l'ipotesi 3 definendo lo skill gap come il rapporto tra il lavoro qualificato e il lavoro non qualificato; se la differenza tra le qualifiche è elevata, non c'è una competizione diretta nel mercato del lavoro, quindi si ha un'*attitude* positiva verso gli immigrati; se la differenza è minima, allora gli agenti entrano in competizione evidenziando una propensione negativa verso gli stranieri. Per studiare l'ipotesi 3 a partire dal modello (4) è stata creata la variabile dummy per lo stato occupazionale: non occupazione (la cui risposta al quesito è stata una delle seguenti: 4 Retired; 5 Housewife; 6 Students); occupazione (la cui risposta al quesito è stata una delle seguenti: 7 Unemployed 1 Full time, 2 Part time, 3 Self employed).

4.3.2 *Attitude tra fiducia e senso civico*

Si passa ora alla seconda parte dell'analisi. Il modello (4) viene modificato in:

$$A_t^i = \beta_0 + \beta_1(1 - q^T) + \beta_2 X_1 + \varepsilon_i \quad (6)$$

dove X_1 cattura le variabili indipendenti in grado di studiare in che modo la fiducia e il senso civico condizionano la propensione verso gli immigrati.

Nel paragrafo 3.2.1 sono state descritte le tipologie di fiducia che verranno considerate nel modello (6). Anzitutto il World Value Survey propone la misura individuale della fiducia verso i propri vicini, interessante se si considera il modello (4) secondo il quale l'attitude dipende dalla quota di immigrati presenti sul territorio, condizionante anche il livello di fiducia verso i propri vicini. Strettamente collegate a questo argomento sono anche la fiducia verso individui di altre religioni e di altre nazionalità. Altro insieme di variabili che entrano a far parte di X_1 , si riferiscono principalmente a valori propri di ciascun individuo che possono essere denominati "senso civico" o "cultura sociale" ossia il sentirsi parte di una comunità più ampia, il cooperare per migliorare il benessere della collettività, la capacità di osservare la realtà circostante e individuare le mancanze.

Considerando le variabili indipendenti dell'equazione (6), si vogliono testare le seguenti ipotesi:

- *Ipotesi 4 (fiducia)*. Si vuole studiare se sussiste una relazione positiva tra fiducia e diversità etnica. Ci si aspetta che chi è più propenso a fidarsi degli altri (siano questi individui di altre religioni o nazionalità), reputerà la diversità etnica come una risorsa (si avrà un valore di $\beta_2 > 0$).

Per l'analisi sono state create le variabili dummy *fiducia 1* (fiducia verso i propri vicini), *fiducia 2* (fiducia verso individui che si conoscono direttamente), *fiducia 3* (fiducia verso individui di altre religioni), *fiducia 4* (fiducia verso individui di altre nazionalità). Altri autori hanno studiato il tipo di relazione sopra descritta. In particolare Glazer (1997), Campbell (2007) e Putnam (2007) hanno rilevato che l'impatto dell'immigrazione e l'aumento delle diversità etniche sulla coesione sociale e particolarmente sulla fiducia generalizzata¹³, hanno portato ad accese discussioni tra politici, studenti e nella società in generale. L'idea di fondo è che l'incremento delle diversità etniche sia una minaccia per la società. Hooghe, Reeskens, Stolle e Trappers (2008) confermano i risultati degli studi passati: a livello individuale ci si fida meno degli uomini, delle persone più anziane, di coloro che hanno un basso livello d'istruzione o che non sono occupati; in media, ci si fida meno anche le minoranze etniche. Stolle, Soroka e Johnston (2008) analizzano la situazione canadese e statunitense, confermando l'effetto negativo sui nativi generato dalla diversità etnica dei vicini; il risultato più importante è che comunque non tutti sono identicamente sensibili al contesto circostante, infatti individui che regolarmente parlano con i propri vicini sono meno influenzati dalle caratteristiche

¹³Il concetto di *generalized trust* è solitamente associato a un qualche concetto di *specific trust*. Knack e Keefer (1997) parlano di "generalized" as opposed to "specific" trust placed in people one has repeated interactions with." (Knack e Keefer, 1997). Stolle e Rochon (1998) definiscono *generalized trust* "a trust that goes beyond the boundaries of kinship and friendship and even beyond the boundaries of acquiescence" (Stolle e Rochon, 1998).

razziali ed etniche rispetto a persone che invece non ricercano delle interazioni dirette con altri agenti.

- *Ipotesi 5 (senso civico/cultura sociale)*. Si vuole rilevare quale, tra le variabili scelte per costituire il senso civico, siano maggiormente influenzanti l'atteggiamento verso gli immigrati. Ci si aspetta che chi ha un particolare interesse per la politica, chi crede nella democrazia, chi è membro di una organizzazione religiosa o di volontariato abbia un valore di β_2 significativamente positivo. Il senso civico può essere definito come un atteggiamento di fiducia negli altri orientato alla cooperazione per migliorare la società in cui si vive. Putnam (1993) definisce l'impegno civico o *civicness* quelle "virtù civili" che contribuiscono al riconoscimento e al perseguimento del bene pubblico, anche a scapito di interessi esclusivamente individuali e privati; si tratta di sentimenti di fiducia che gli individui mostrano gli uni verso gli altri e che promuovono o favoriscono la coesione sociale, intesa non come assenza di conflitto, ma come solidarietà basata sul rispetto delle opinioni altrui; l'autore sottolinea anche l'importanza del tessuto associativo, che connette gli individui tra loro, vera e propria trama di relazioni sociali che costituiscono la "stoffa" della società civile. Quindi ad un elevato livello di senso civico corrispondono benefici per l'intera comunità; di conseguenza, il livello di benessere è maggiore, le istituzioni funzionano meglio e i cittadini sono mediamente più soddisfatti della propria esistenza. Secondo Fukuyama (1996) vi è una stretta connessione tra capitale sociale e fiducia, intesa come "l'aspettativa, che nasce all'interno di una co-

munità, di un comportamento prevedibile, corretto e cooperativo, basato su norme comunemente condivise, da parte dei suoi membri”. E dalla fiducia così definita emerge la cooperazione sociale che, per arrivare a dimensioni di larga scala, dovrebbe superare i confini della parentela e situarsi a livello sistemico.

- *Ipotesi 6 (income equality)*. Per poter esaminare questa ipotesi, è stata creata la variabile dummy che considera distintamente gli individui che credono che il reddito debba essere distribuito in maniera più equa tra la popolazione e chi crede, invece, che le differenze di reddito possano essere considerate una forma d’incentivo sociale¹⁴. Si vuole quindi studiare in che modo varia la propensione verso gli stranieri per le due tipologie di individui sopra descritte. Il concetto di uguaglianza di reddito è stato considerato da molti economisti e sociologi come il punto di partenza per poter ampliare il termine “uguaglianza” estendendolo ad ogni aspetto della vita sociale. Amartya Sen (1992) osserva che “la libertà è uno dei possibili campi di applicazione dell’uguaglianza, e l’uguaglianza è una delle possibili configurazioni della distribuzione delle libertà”; quindi

14

– Il dato normalmente utilizzato per misurare la differenza di reddito all’interno dei Paesi è il c.d. indice (o coefficiente) di Gini. E’ un numero compreso tra 0 e 1, dove 0 corrisponde a una situazione di uguaglianza perfetta (cioè al caso - puramente teorico - in cui tutti abbiano lo stesso reddito) e 1 corrisponde a una situazione di totale disuguaglianza (cioè al caso - altrettanto puramente teorico - in cui una persona abbia tutto il reddito, mentre tutti gli altri hanno un reddito nullo). Il coefficiente è stato sviluppato dallo statistico Italiano Corrado Gini. In proposito vedi i dati comparativi riportati sul sito della United Nations Development Programme (UNDP), dove sono messi a confronto tutti i Paesi del mondo.

trattare l'*income equality* significa considerare in che modo si percepisce la distribuzione della libertà. Pietro Ichino dichiara: “il grado di efficienza dei paesi non dipende tanto dalla loro ricchezza, quanto dallo stato di distribuzione di quest’ultima. Paradossalmente, un paese ricco con un alto livello di disuguaglianza ha potenzialità inferiori rispetto a quelle di un paese più povero con una più omogenea distribuzione dei redditi”. Wilkinson e Pickett (2009) sottolineano, ancora una volta, come una delle cause principali e sicuramente comune per una varietà di problematiche sociali, sia la disuguaglianza; cercano quindi di spiegare un gran numero di problemi sociali e di salute pubblica, che variano dagli omicidi all’aspettativa di vita, dalla mobilità sociale alle malattie mentali, attraverso la “lente” della disuguaglianza dei redditi. Quindi, riducendo la disuguaglianza, si potrebbe attaccare in maniera considerevole un buon numero di problemi di assoluta gravità.

- *Ipotesi 7 (competizione)*. Si vuole studiare in che modo il senso di competizione individuale condiziona l’*attitude* verso gli stranieri. Precedentemente si è detto che chi vive una situazione di *economic instability* è meno propenso verso gli immigrati poichè entra in competizione con questi. Il ragionamento che si vuole fare a questo punto è legato invece a come ciascun agente valuta la competizione (se positivamente o negativamente). Individui che reputano la competizione come un incentivo saranno più propensi verso gli stranieri rispetto a chi invece sostiene che la competizione sia un atteggiamento/sentimento che tira fuori il peggio di ciascuno?

4.4 Risultati e commenti

4.4.1 Risultato preliminare

Prima di studiare in maniera dettagliata le ipotesi poste al modello (4), (5) e (6), si è voluta testare la correlazione semplice tra la variabile dipendente, la quota di immigrati e l'età della popolazione. E' risultata un'*attitude* correlata positivamente con il numero di immigrati presenti sul territorio e soprattutto con la popolazione di età inferiore ai 14 anni (Tabella 2). Vengono perciò confermati gli studi di alcuni autori che focalizzano l'attenzione sulle modalità idonee per diminuire e combattere il pregiudizio tra individui appartenenti a etnie diverse. Ad esempio Aboud, Mendelson e Purdy (2003) sostengono quanto l'amicizia tra bambini di diversa nazionalità sia in grado di ridurre il pregiudizio; quindi un'integrazione che parte dal basso, dai più piccoli, e che per osmosi influenza le scelte comportamentali degli adulti. A questo proposito si pensi a quante ripercussioni positive potrebbero svilupparsi da classi "multiculturali"; i bambini sono sicuramente meno influenzati nelle scelte dalle variabili esogene derivanti dalla società (media, cultura, religione), impostano le loro relazioni in modo più semplice: giocare è semplicemente giocare, anzi, "un ipotetico Mohamed potrebbe far comodo in una squadra, serve chi corre veloce, e lui corre velocissimo". Ecco quello che conta per i più piccoli. Soddisfare un bisogno primario (il gioco) massimizzando la probabilità di ottenere un esito positivo dall'interazione con l'altro (vincere grazie a Mohamed che corre velocissimo). Quindi un'altra risonanza che potrebbe derivare da queste considerazioni si riferisce al fatto che, se le popolazioni fossero più gio-

vani, sarebbe più elevato il livello di integrazione tra individui eterogenei (e forse anche più semplice da ottenere).

4.4.2 Risultati delle ipotesi 1, 2, 3

Dal punto di vista metodologico, per poter testare le ipotesi 1, 2 e 3 sono state create le seguenti variabili dummy:

- *genere*: = 1 se femmina; = 0 se maschio
- *stato occupazionale*: = 1 se occupato (risposte al quesito dalla 1 alla 5¹⁵); = 0 se non occupato (risposte 6 e 7¹⁶)
- *livello d'istruzione*: = 1 se alto livello d'istruzione; = 0 se basso livello d'istruzione¹⁷
- *livello di reddito*: = 1 se alto livello di reddito (risposte al quesito dalla 1 alla 5¹⁸); = 0 se basso livello di reddito (risposte al quesito dalla 6 alla 10¹⁹)

ed è stata eseguita la regressione facendo un *cluster* per paesi.

Dalla tabella 2 risultano significative le variabili indipendenti padre immigrato (0.65), stato occupazionale (0.30) e livello di reddito (0.10). Se le ultime due confermano gli studi precedenti, la prima conferma un'idea piuttosto generalizzata ossia che i figli d'immigrati vivono un processo d'integrazione più agevolato; infatti, come sostengono Brown e Hewstone (2005), questo è uno dei vantaggi chiave del modello del contatto intergruppo: i bambini che hanno ricevuto una "dual identity" mostrano una propensione positiva verso i rifugiati (nel nostro caso verso gli

¹⁵Si veda appendice 2.

¹⁶Si veda appendice 2.

¹⁷Si veda paragrafo 3.3.1, ipotesi 2.

¹⁸Si veda appendice 2.

¹⁹Si veda appendice 2.

stranieri in generale) rispetto a coloro che non vivono una condizione di categorizzazione.

Se si fa uno studio per genere si nota che per le donne è più significativo essere figli d'immigrati (0,85) rispetto che per gli uomini (0,38). Per il livello di reddito si ha 0.09 per le donne (con un $P - value < 0,10$) e 0.10 per gli uomini (con un $P - value < 0,05$), mentre lo stato occupazionale è significativamente positivo solo per gli uomini (0,31) il che è in linea con le aspettative in quanto solitamente sono gli uomini che hanno un impiego retribuito²⁰.

Distinguendo gli individui in base al livello d'istruzione risulta che, per chi ha un basso livello d'istruzione è significativo solo essere figlio d'immigrati, mentre per chi ha un alto livello di istruzione sono significativi anche la quota d'immigrati (0,22) e il livello di reddito (0,13) il che è in linea con l'ipotesi 2 ossia che chi ha un più altro livello d'istruzione reputa la presenza degli stranieri nel paese come una fonte di ricchezza. A mio avviso è particolarmente interessante questo risultato: più aumenta il numero di immigrati, più aumenta positivamente l'*attitude* degli individui altamente istruiti. Il che è conferme alla teoria del contatto in quanto, considerando l'ipotesi del modello secondo la quale gli immigrati solitamente sono *unskilled* (o comunque svolgono mansioni poco qualificate e poco retribuite), anzitutto non vengono visti come *competitors*, poi con l'aumentare del numero di immigrati, aumentano anche le possibilità di entrare in contatto con loro, di interagire e quindi di migliorare la propensione verso di essi. Altra interpretazione del dato potrebbe ritrovarsi nel fatto che chi solitamente ha un alto livello d'istruzione rico-

²⁰Si ricorda che l'analisi è svolta su un campione di 49 Paesi, sia di cultura occidentale che non

pre, nella società, ruoli di dirigenza, quindi un maggior numero d'immigrati potrebbe significare una ulteriore massimizzazione del profitto (a minor costo).

Si ottengono risultati simili se si classificano gli agenti tra occupati e non occupati. Si evince che per chi è occupato è positivo e significativo l'essere figlio d'immigrati (0,61), il livello di reddito (0,09) e il livello d'istruzione (0,10) mentre non vi sono variabili di controllo significative nel caso di non occupazione.

4.4.3 Risultati delle ipotesi 4, 5, 6, 7

Dalla Tabella 3 risulta, in linea con l'ipotesi, una relazione significativamente positiva tra chi si fida di individui di altre nazionalità (0.35) e religioni (0.33) e la variabile dipendente. Non significative sono invece la fiducia verso i propri vicini e verso gli individui che si conoscono direttamente²¹.

Negativamente significativo è il coefficiente relativo alla variabile politiche immigrazione (-0.50) che costituisce parte dei fattori identificati come "senso civico". A tal proposito si è voluto ordinare le risposte al quesito in ordine crescente a partire da politiche migratorie aperte (1) per arrivare a quelle estremamente restrittive (4); si riscontra una correttezza nel risultato (significatività negativa) in quanto più si preferiscono politiche restrittive, più il valore della propensione positiva verso gli immigrati sarà basso. Per studiare in che modo, nello specifico, variano gli atteggiamenti verso gli stranieri in base alla polit-

²¹L'interesse verso la variabile "fiducia per individui che si conoscono direttamente" era legata al fatto che spesso si ha un'idea dell'immigrato a partire dalla propria esperienza personale: "Gli immigrati che conosco io sono tutte brave persone, gli altri non so". Altro significato alla variabile poteva essere attribuito pensando al fatto che se non conosco direttamente immigrati rafforzerò ulteriormente i legami con individui della mia stessa nazionalità facendo così aumentare il livello negativo di attitudine.

ica migratoria che si crede più opportuna, sono state create le variabili dummy che descrivono le varie possibili risposte (immpol1, immpol2, immpol3, immpol4). Dai risultati dell'analisi si rileva che chi crede che chiunque abbia il diritto di migrare ha un forte senso di fiducia verso gli individui di altre nazionalità (0.54) e reputa importante la democrazia (0.16). Per chi invece è disposto ad accogliere gli immigrati solo se vi è una effettiva possibilità d'impiego, diminuisce la fiducia verso gli individui di altre nazionalità (0.49) ma resta simile il valore che si dà alla democrazia (0.17). Chi vorrebbe ci fossero limiti più severi, si fida maggiormente di individui di altre religioni (0.51) e solitamente crede che essere membri di un'organizzazione religiosa migliori l'attitudine verso gli immigrati (0.40). Chi vorrebbe proibire l'immigrazione non si fida delle persone che conosce in modo diretto, infatti il coefficiente è negativamente significativo (-0.42) rispetto all'*attitude* verso gli immigrati. Per entrambe le analisi è positivamente significativa l'importanza della democrazia e il livello di democrazia che si presuppone ci sia nel proprio paese, in linea con l'ipotesi 5.

Per poter testare l'ipotesi 6 (*income equality*) è stata creata una variabile dummy differenziando tra chi condivide l'idea che le differenze di reddito possono essere un incentivo sociale e invece chi crede che il reddito dovrebbe essere più equamente distribuito tra la popolazione. Per coloro che credono debba esserci più uguaglianza sono positivamente significativi la fiducia verso persone di altre religioni (0.17), l'importanza della democrazia (0.15) e il livello di democrazia percepito nel proprio paese (0.11), il far parte di una organizzazione religiosa (0.27) e/o umanitaria (0.32). Negativo è il coefficiente riferito alle politiche migratorie. Risultati analoghi si ottengono anche

per chi crede che il reddito non debba essere più equamente distribuito ad eccezione del fatto che in questo caso perdono di significatività l'appartenere o meno ad un'organizzazione religiosa e/o umanitaria che nel modello erano intese come variabili rappresentanti il volontariato in generale.

Rispetto all'ipotesi 7 (competizione), si è utilizzato anche in questo caso l'ausilio di una variabile dummy distinguendo tra *positive competition* (risposte al quesito dalla 1 alla 5²²) e *negative competition* (risposte al quesito dalla 6 alla 10²³). Dalla Tabella 3 si nota che chi reputa la competizione come un qualcosa di positivo si fida anche degli individui di altre religioni e nazionalità, mentre i coefficienti non sono più positivamente significativi per chi crede che la competizione tra individui condizioni negativamente. Positivamente significativa è la variabile riferita alla democrazia. Viceversa, negativa, quella riferita alle politiche sull'immigrazione (-0.51 nel primo caso, -0.46 nel secondo).

4.4.4 Risultato della regressione complessiva

Dopo aver testato le ipotesi descritte nei due paragrafi precedenti, si vuole studiare direttamente l'equazione (3) che considera l'atteggiamento verso gli immigrati come variabile dipendente dalla quota di stranieri presente sul territorio ($1 - q^T$), da fattori socio- demografici (X_1), dalla fiducia verso altri individui e dal senso civico (X_2). Si risponderà in definitiva alla domanda di ricerca: 'diverso' è sinonimo di 'ricchezza'?

²²Si veda appendice 2.

²³Si veda appendice 2.

Dato β_1 come il differenziale tra il payoff atteso dell'individuo T_i e il payoff atteso dell'individuo S_i (2), ad un $\beta_1 < 0$ corrisponderà una risposta negativa al quesito; viceversa per $\beta_1 > 0$.

Dalla Tabella 4 si nota come il coefficiente della variabile quota di immigrati, β_1 , sia positivamente significativo. In base alle proprietà del modello (4) si ha:

$$E(U_i) > \bar{\alpha}$$

allora $A_t^i > 1$ quindi si privilegiano le interazioni con individui *diversi* (i/S_i). Infatti, dato β_1 come differenziale tra il payoff atteso dell'individuo T_i e il payoff atteso dell'individuo S_i (2), se $\beta_1 > 0$ allora $\bar{\alpha} > \alpha$ quindi, se il coefficiente relativo alla quota di immigrati presenti sul territorio è positivo, il payoff atteso dall'interazione con individui stranieri è maggiore rispetto al payoff che si potrebbe ottenere dall'interazione con individui *simili* (connazionali).

Si può affermare di essere giunti a risultati in linea con le proprie attese (speranze).

5

Conclusione

Scrivere le conclusioni, il più delle volte, coincide con il fare il punto dei risultati ottenuti, degli obiettivi raggiunti.

Ma il mio lavoro non è stato pensato come “da concludersi”. Potrebbe essere riletto come una provocazione un po’ articolata. Nella premessa scrivo: “Mi è sempre stato insegnato di guardare il mondo con occhio critico, ma la criticità è fine a se stessa se non è accompagnata dalla propositività. Ecco cosa ho cercato di fare: osservare e proporre. Osservare una società che deve fare i conti con la multiculturalità e proporre uno stile di vita che ricerchi l’incontro con l’altro per poter migliorare la propria e l’altrui condizione”. Vero è che i risultati ottenuti sono l’esito di un’analisi con delle ipotesi precise. Si potrebbe infatti obiettare che la generalizzazione di un argomento tanto reale sia un errore. Ogni paese ha le sue caratteristiche, ogni nazione vive periodi storici diversi e a maggior ragione, ogni individuo è una entità a

se stante. Ma ogni entità fa parte di un medesimo gruppo, ogni persona abita lo stesso mondo.

Durante un celebre discorso, Nelson Mandela afferma: “Ho coltivato l’ideale di una società libera e democratica nella quale tutti possano vivere uniti in armonia, con uguali possibilità”. Perché negare la possibilità di essere uguale a me ad uno straniero che vive nel mio quartiere, che magari condivide con me progetti e ideali. Perché vivere la relazione con l’altro solo in base a quanto questo è in grado di ricambiare? Non si tratta di buonismo, nè di permissivismo. Ognuno è chiamato a rispondere ai propri doveri, ad agire in base a regole comuni. Indubbio. Detto questo, perchè l’immigrazione deve essere considerata sin dal principio come un problema e non un’occasione? E se, più semplicemente, ci pensassimo come cittadini dello *stesso* mondo? “Educare alla cittadinanza mondiale”, questo il passo necessario proposto dai principali attori della cooperazione internazionale: creare un tessuto sociale sensibile, in cui le tematiche dei più deboli (in questo caso degli immigrati) divengono prioritarie.

Solo così si potrà parlare davvero di una “globalizzazione dal basso”.

Appendix A

Tabelle

TABLE A.1. Flussi di entrata di lavoratori immigrati per un campione di paesi OECD, 1999-2008, (migliaia).

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Australia	27,9	32,4	35,7	36	38,5	51,5	53,1	59,5	60,8	65,4
Austria	18,3	25,4	27	24,6	24,1	24,5	23,2	22,6	29,6	35,2
Belgio	8,7	7,5	7	6,7	4,6	4,3	6,3	12,5	23	25
Canada	107,1	116,6	119,7	110,9	103,2	112,6	122,7	139,1	164,9	192,5
Swizzera	31,5	34	41,9	40,1	35,4	40	40,3	46,4	74,3	76,7
Germania	304,9	333,8	373,8	374	372,2	380,3
Danimarca	3,1	3,6	5,1	4,8	2,3	4,3	7,4	13,6	17,2	7,6
Spagna	49,7	172,6	154,9	97,6	73,1	155	643,3	101,8	102,5	..
Finlandia	..	10,4	14,1	13,3	13,8	15,2	18,7	21	23	25
Francia	6,3	6	8,8	7,5	6,5	6,7	8,6	10	16,8	22,7
Regno Unito	42	64,6	85,1	88,6	85,8	89,5	86,2	96,7	88	77,7
Ungheria	29,6	40,2	47,3	49,8	57,4	79,2	72,6	71,1	55,2	42,5
Irlanda	6,3	18	36,4	40,3	47,6	34,1	27,1	24,9	23,6	13,6
Italia	21,4	58	92,4	139,1	75,3	69	150,1	..
Giappone	108	129,9	142	145,1	155,8	158,9	125,4	81,4	77,9	72,1
Lussemburgo	24,2	26,5	25,8	22,4	22,6	22,9	24,8	28	31	31,1
Paesi Bassi	20,8	27,7	30,2	34,6	38	44,1	46,1	74,1	50	15,6
Norvegia	14	14,8	17,8	23,5	25,2	33	28,3	40,5	54,8	52,5
Nuova Zelanda	5,6	7,8	13,3	13,4	9,2	7,7	14,5	12,9	12,4	12,6
Polonia	17,1	17,8	17	22,8	18,8	12,4	10,3	10,8	12,2	18
Portogallo	4,2	7,8	136	55,3	16,4	19,3	13,1	13,8
Repubblica Slovacca	3,3	4,7	4,2	..	15,2
Svezia	2,4	15,6	12,6	10	10,2	8,5	5,8	11,5	9,6	11
Stati Uniti	56,7	106,6	178,7	173,8	81,7	155,3	246,9	159,1	162,2	227,8

Fonte: Elaborazione dati OECD (Database on International Migration).

TABLE A.2. Stock della popolazione straniera per un campione di paesi OECD, 1999-2008, (valori percentuali).

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Austria	8,6	8,7	9,1	9,2	9,3	9,5	9,7	9,7	10,0	10,4
Belgio	8,8	8,4	8,2	8,2	8,3	8,4	8,6	8,8	9,1	..
Svizzera	19,2	19,3	19,7	19,9	20,0	20,2	20,3	20,3	20,8	21,4
Repubblica Ceca	2,2	2,0	2,1	2,3	2,4	2,5	2,7	3,1	3,8	4,2
Germania	9,0	8,9	8,9	8,9	8,9	8,2	8,2	8,2	8,2	8,2
Danimarca	4,9	4,8	5,0	4,9	5,0	5,0	5,0	5,1	5,5	5,8
Spagna	2,3	3,4	4,9	6,4	7,2	8,7	9,5	10,3	11,7	12,3
Finlandia	1,7	1,8	1,9	2,0	2,1	2,1	2,2	2,3	2,5	2,7
Regno Unito	3,8	4,0	4,4	4,5	4,7	4,9	5,2	5,8	6,5	6,8
Grecia	2,5	2,8	3,2	4,0	4,3	4,8	5,0	5,1	5,7	6,6
ungheria	1,5	1,1	1,1	1,1	1,3	1,4	1,5	1,6	1,7	1,8
Italia	2,2	2,4	2,5	2,7	3,5	4,2	4,6	5,0	5,8	6,6
Giappone	1,2	1,3	1,4	1,5	1,5	1,5	1,6	1,6	1,7	1,7
Corea	0,4	0,4	0,5	0,6	1,0	1,0	1,1	1,4	1,7	1,8
Lussemburgo	36,0	37,3	37,5	38,1	38,6	39,3	40,4	41,6	43,2	44,5
Paesi Bassi	4,1	4,2	4,3	4,3	4,3	4,3	4,2	4,2	4,2	4,4
Norvegia	4,0	4,1	4,1	4,4	4,5	4,6	4,8	5,1	5,7	6,4
Portogallo	1,9	2,1	3,5	4,1	4,3	4,5	4,1	4,1	4,2	4,2
Repubblica Slovacca	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,6	0,8	1,0
Svezia	5,5	5,4	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,4	5,7	6,1

Fonte: Elaborazione dati OECD (Database on International Migration).

TABLE A.3. Lavoratori immigrati temporanei nei paesi OECD, 2003-2008 (Migliaia).

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008/2007 variazione percent.
Trainees	85	97	105	121	138	136	-1
Working holiday makers	187	208	221	225	245	274	12
Trasferte intra-companies	85	86	85	98	116	118	2
Lavoratori stagionali	537	594	615	605	619	642	4
Altri lavoratori temporanei	985	1 147	1 136	1 313	1 303	1 148	-12
Tutte le categorie	1 879	2 133	2 163	2 362	2 421	2 319	-4
Variazione annuale (percentuale)		13	1	9	3	-4	

Fonte: Elaborazione dati OECD (Database on International Migration).

TABLE A.4. Rifugiati e persone in situazioni simili (UNHCR) suddivise per regioni, 2008-2009.

Paese/regione d'asilo	Rifugiati	Persone in situazioni simili ai rifugiati	Totale
Africa	2.216.035	84.027	2.300.062
Asia	4.418.605	1.201.897	5.620.502
Europa	1.622.520	5.566	1.628.086
America Latina	74.254	293.183	367.437
Nord America	444.895	-	444.895
Oceania	30.558	5.000	35.558
Totale	8.806.867	1.589.673	10.396.540

Fonte: Elaborazione dati OECD (Database on International Migration).

TABLE A.5. Stima di immigrati irregolari per un campione di paesi del mondo

Stato	Anno	Stima
Angola	2007	400.000
Argentina	2001	da 50.000 a 2.500.000
Brasile	2009	1.400.000
Canada	2008	41.000
Grecia	2007	300.000
Sud Africa	2007	5.000.000
Stati Uniti	2007	da 4.000.000 a 5.000.000

Fonte: stime per paese

TABLE A.6. Percentuale degli stranieri di seconda generazione sul totale della popolazione per un campione di paesi OECD, 1999-2008.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Australia	23,1	23	23,1	23,3	23,6	23,8	24,2	24,6	25,1	25,4
Austria	10,8	10,4	13,8	14,1	14,1	14,1	14,5	14,7	15	15,3
Belgio	10,2	10,3	10,8	11,1	11,4	11,7	12,1	12,5	13	..
Canada	18	18,1	18,4	18,7	19	19,2	19,5	20	20,2	20,2
Svizzera	21,6	21,9	22,3	22,8	23,1	23,5	23,8	24,2	24,9	25,8
Repubblica Ceca	4,4	4,2	4,4	4,6	4,7	4,9	5,1	5,5	6,2	6,5
Danimarca	5,6	5,8	6	6,2	6,3	6,4	6,5	6,6	6,9	7,3
Spagna	3,7	4,9	6,4	8	8,8	10,3	11,1	11,9	13,5	14,1
Finlandia	2,5	2,6	2,8	2,9	3	3,2	3,4	3,6	3,8	4,1
Francia	7,3	7,4	7,5	7,6	7,8	7,9	8,1	8,2	8,3	8,4
Gran Bretagna	7,6	7,9	8,2	8,4	8,6	8,9	9,2	9,5	10,2	10,8
Irlanda	8,2	8,7	9,3	10	10,7	11,4	12,6	14,4	15,7	16,7
Lussemburgo	32,8	33,2	32,8	32,9	33,8	34,3	35	35,5	36,2	37,3
Paesi Bassi	9,8	10,1	10,4	10,6	10,7	10,7	10,6	10,6	10,7	10,9
Norvegia	6,6	6,8	7	7,4	7,6	7,9	8,2	8,7	9,5	10,3
Nuova Zelanda	16,8	17,2	18	18,7	19,1	19,5	20,3	21	21,6	22,3
Portogallo	5,1	5,1	6,3	6,7	6,7	6,8	6,3	6,2	6,1	6,1
Svezia	11,1	11,3	11,6	11,8	12	12,2	12,5	12,9	13,4	13,9
Stati Uniti	10,6	11	11,3	12,3	12,6	12,8	13	13,1	13,6	13,7

Fonte: Elaborazione dati OECD (Database on International Migration).

Appendix B

Descrizione variabili World Values Survey

1. *Attitude verso gli immigrati.* E' misurata su una scala da 1 a 10 in risposta alla domanda: Which of the following views do you agree? From 1 (ethnic diversity erodes a country's unity) to 10 (ethnic diversity enriches life).
2. *Padre immigrato.* Risponde al quesito: Is your father immigrant to this country or not? (si considerano due possibili risposte: sì, no).
3. *Stato occupazionale.* Risponde al quesito: Are you employed now or not? IF YES: About how many hours a week? If more than one job: only for the main job. Possibili risposte: 1 Full time, 2 Part time, 3 Self employed, 4 Retired, 5 Housewife, 6 Students, 7 Unemployed, 8 Other.
4. *Livello di reddito.* Risponde al quesito: Scale of income. Possibili risposte: lower step, 2 second step, 3 Third step,

4 Fourth step, 5 Fifth step, 6 Sixth step, 7 Seventh step, 8 Eighth step, 9 Ninth step, 10 Tenth step.

5. *Livello d'istruzione*. Risponde al quesito: What is the highest educational level that you have attained? Possibili risposte: 1 No formal education 2 Inadequately completed elementary education 3 Completed (compulsory) elementary education 4 Incomplete secondary school: technical/vocational type/(Compulsory) elementary education and basic vocational qualification 5 Complete secondary school: technical/vocational type/Secondary, intermediate vocational qualification 6 Incomplete secondary: university-preparatory type/Secondary, intermediate general qualification 7 Complete secondary: university-preparatory type/Full secondary, maturity level certificate 8 Some university without degree/Higher education - lower-level tertiary certificate 9 University with degree/Higher education - upper-level tertiary certificate.
6. *Fiducia verso i propri vicini*. Risponde al quesito: [...] could you tell me how much you trust your neighborhood? Possibili risposte: 1 Trust completely 2 Trust a little 3 Not trust very much 4 Not trust at all.
7. *Fiducia verso individui che si conoscono direttamente*.
Risponde al quesito: [...] could you tell me how much you trust people you know personally? Possibili risposte: 1 Trust completely 2 Trust a little 3 Not trust very much 4 Not trust at all.
8. *Fiducia verso individui di altre religioni*. Risponde al quesito: [...] could you tell me how much you trust people of

another religion? Possibili risposte: 1 Trust completely 2 Trust a little 3 Not trust very much 4 Not trust at all.

9. *Fiducia verso individui di altre nazionalità.* Risponde al quesito: [...] could you tell me how much you trust people of another nationality? Possibili risposte: 1 Trust completely 2 Trust a little 3 Not trust very much 4 Not trust at all.
10. *Income equality.* Risponde al quesito: [...] How would you place your views on this scale? 1 means you agree completely with the statement on the left; 10 means you agree completely with the statement on the right; and if your views fall somewhere in between, you can choose any number in between. Sentences: Incomes should be made more equal (1) vs We need larger income differences as incentives (10).
11. *Interesse politico.* Risponde al quesito: How interested would you say you are in politics? Possibili risposte: 1 Very interested 2 Somewhat interested 3 Not very interested 4 Not at all interested.
12. *Politiche immigrazione.* Risponde al quesito: How about people from other countries coming here to work. Which one of the following do you think the government should do? Possibili risposte: 1 Let anyone come 2 As long as jobs available 3 Strict limits 4 Prohibit people from coming.
13. *Livello di competizione.* Risponde al quesito: How would you place your views on this scale? 1 means you agree completely with the statement on the left; 10 means you

agree completely with the statement on the right; and if your views fall somewhere in between, you can choose any number in between. Sentences: Competition is good. It stimulates people to work hard and develop new ideas vs Competition is harmful. It brings the worst in people.

14. *Importanza della democrazia.* Risponde al quesito: How important is it for you to live in a country that is governed democratically? On this scale where 1 means it is not at all important and 10 means absolutely important.
15. *Livello di democrazia.* Risponde al quesito: [...] how democratically is this country being governed today? using a scale from 1 to 10, where 1 means that it is not at all democratic and 10 means that it is completely democratic.
16. *Membro di organizzazione religiosa.* Risponde al quesito: [...] could you tell me whether you are a member, an active member, an inactive member or not a member of that type of organization? Possibili risposte: 0 Not a member, 1 Inactive member, 2 Active member.
17. *Membro di organizzazione umanitaria.* Risponde al quesito: [...] could you tell me whether you are a member, an active member, an inactive member or not a member of that type of organization? Charitable organization. Possibili risposte: 0 Not a member 1 Inactive member 2 Active member.

Appendix C

Regressioni

TABLE C.1. Descrizione Variabili

Variable	Mean	Std. Dev.	N
Attitude	6.606	2.701	52755
Quota di immigrati	13.169	1.727	64464
Popolazione età 0-14 anni	3.374	0.379	53508
Popolazione età >65 anni	1.859	0.608	53508
Stato occupazionale	0.897	0.304	76747
Genere	0.523	0.499	76688
Livello di reddito	4.566	2.298	70133
Livello d'istruzione	0.551	0.497	76747
Fiducia 1	0.643	0.479	76747
Fiducia 2	2.172	1.101	67000
Fiducia 3	0.395	0.489	76747
Fiducia 4	0.348	0.476	76747
Income equality	5.902	2.941	71828
Livello di competizione	0.690	0.463	66159
Interesse politico	2.657	0.969	75235
Politiche immigrazione	2.462	0.851	62646
Importanza della democrazia	8.559	1.969	69170
Livello di democrazia	6.358	2.441	63959
Membro di organizzazione religiosa	0.622	0.809	71306
Membro di organizzazione umanitaria	0.129	0.442	38626

TABLE C.2. *Attitude* verso gli immigrati partire da variabili socio-demografiche

	<i>attitude</i> b/se	Correlazione b/se
Quota di immigrati	0.08 (0.11)	0.09 (0.11)
Popolazione età 0-14 anni	1.01 (2.91)	1.51 (2.71)
Popolazione età 14-65 anni		1.34 (4.17)
Popolazione età >65 anni	0.16 (1.65)	0.30 (1.46)
Genere (dummy)	0.04 (0.05)	
Padre immigrato (dummy)	0.65*** (0.08)	
Stato occupazionale (dummy)	0.31* (0.13)	
Livello di reddito (dummy)	0.09** (0.03)	
Livello d'istruzione (dummy)	-0.36 (0.23)	
Costante	1.22 (13.42)	-5.82 (23.49)
R^2	0.02	0.01
Numero di osservazioni	29891	32284

Note: *Standard Errors* in parentheses. * indica $p < 0.10$, ** indica $p < 0.05$, *** indica $p < 0.01$. I dati riferiti all'età della popolazione sono espressi in valori percentuali. Clusters per Paesi.

TABLE C.3. Atteggiamento nei confronti degli immigrati a partire da variabili socio-demografiche

	<i>Attitude verso gli immigrati</i>						NonOccupazione b/se
	b/se	AltaEdu b/se	BassaEdu b/se	Donne b/se	Uomini b/se	Occupazione b/se	
Quota di immigrati	0.09 (0.12)	0.22** (0.07)	-0.05 (0.16)	0.11 (0.11)	0.06 (0.12)	0.11 (0.11)	-0.17 (0.20)
Popolazione età 0-14 anni	0.89 (2.98)	0.11 (2.79)	0.85 (3.34)	1.01 (2.90)	0.77 (3.08)	1.24 (2.89)	-1.76 (3.41)
Popolazione età > 65 anni	0.08 (1.67)	-0.37 (1.66)	0.09 (1.85)	0.20 (1.64)	-0.05 (1.72)	0.28 (1.63)	-1.59 (1.98)
Genere (dummy)	0.04 (0.05)	0.03 (0.08)	0.04 (0.05)	0.04 (0.05)	0.04 (0.06)	0.04 (0.06)	0.09 (0.09)
Padre immigrato (dummy)	0.63*** (0.15)	0.49* (0.23)	0.71*** (0.14)	0.85*** (0.18)	0.38* (0.16)	0.61*** (0.15)	0.62 (0.34)
Stato occupazionale (dummy)	0.30* (0.13)	0.30 (0.17)	0.26 (0.14)	0.29 (0.15)	0.31* (0.13)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)
Livello di reddito (dummy)	0.10** (0.03)	0.13*** (0.03)	0.06 (0.04)	0.09** (0.03)	0.10* (0.04)	0.10** (0.03)	0.02 (0.06)
Livello d'istruzione (dummy)	-0.37 (0.25)			-0.36 (0.25)	-0.38 (0.25)	-0.39 (0.24)	-0.20 (0.35)
Costante	1.22 (13.42)	1.40 (11.81)	2.99 (15.49)	0.06 (13.01)	2.53 (13.91)	-0.37 (12.97)	17.18 (16.17)
R^2	0.02	0.03	0.02	0.02	0.03	0.02	0.03
Numero di osservazioni	27760	12771	14989	14413	13347	24661	3099

Note: *Standard Errors* in parentheses. * indica $p < 0.10$, ** indica $p < 0.05$, *** indica $p < 0.01$. I dati riferiti all'età della popolazione sono espressi in valori percentuali. Clusters per Paesi.

TABLE C.4. Atteggiamento nei confronti degli immigrati nel caso di fiducia e senso civico

	Fiducia b/se	NonIncome b/se	IncomeEquality b/se	PositiveComp b/se	NegativeComp b/se
Quota di immigrati	-0.12 (0.09)	-0.13 (0.10)	-0.13 (0.09)	-0.13 (0.09)	-0.10 (0.09)
Fiducia 1 (dummy)	-0.02 (0.15)	-0.06 (0.19)	0.01 (0.12)	-0.03 (0.17)	-0.09 (0.14)
Fiducia 2 (dummy)	0.00 (0.04)	0.03 (0.05)	-0.02 (0.04)	0.00 (0.06)	0.03 (0.04)
Fiducia 3 (dummy)	0.32** (0.10)	0.44** (0.13)	0.21 (0.11)	0.39** (0.12)	0.27 (0.20)
Fiducia 4 (dummy)	0.35* (0.17)	0.30 (0.22)	0.39* (0.17)	0.31 (0.18)	0.28 (0.22)
Income equality (dummy)	0.05 (0.02)			0.05 (0.03)	0.03 (0.03)
Livello di competizione (dummy)	-0.01 (0.02)	-0.03 (0.03)	0.01 (0.02)		
Interesse politico (dummy)	0.04 (0.07)	0.02 (0.09)	0.05 (0.07)	0.07 (0.08)	-0.03 (0.08)
Politiche migrazione	-0.49*** (0.13)	-0.44** (0.15)	-0.54*** (0.13)	-0.48** (0.16)	-0.45*** (0.10)
Importanza della democrazia	0.14*** (0.03)	0.14*** (0.03)	0.14*** (0.03)	0.14*** (0.03)	0.13*** (0.03)
Livello di democrazia	0.10** (0.03)	0.10** (0.03)	0.10** (0.03)	0.09* (0.04)	0.12*** (0.03)
Membro di organizzazione religiosa (dummy)	0.23 (0.11)	0.26 (0.13)	0.21 (0.11)	0.23 (0.12)	0.20 (0.10)
Membro di organizzazione umanitaria (dummy)	0.08 (0.08)	0.04 (0.12)	0.11 (0.08)	0.06 (0.08)	0.02 (0.13)
Costante	6.74*** (1.21)	7.18*** (1.42)	7.03*** (1.12)	6.80*** (1.28)	6.55*** (1.35)
R^2	0.08	0.07	0.09	0.08	0.07
Numero di osservazioni	20972	10421	10775	13337	4591

Note: Standard Errors in parentheses. * indica $p < 0.10$, ** indica $p < 0.05$, *** indica $p < 0.01$. Clusters per Paesi.

TABLE C.5. Atteggimento nei confronti degli immigrati in base a differenti politiche migratorie

	immopol1	immopol2	immopol3	immopol4
	b/se	b/se	b/se	b/se
Quota di immigrati	-0.23 (0.14)	-0.09 (0.08)	-0.11 (0.10)	-0.13 (0.15)
Fiducia 1 (dummy)	0.34 (0.23)	0.04 (0.10)	-0.15 (0.19)	-0.15 (0.28)
Fiducia 2 (dummy)	-0.08 (0.06)	-0.04 (0.05)	0.05 (0.06)	0.12 (0.06)
Fiducia 3 (dummy)	0.14 (0.14)	0.18 (0.15)	0.49*** (0.13)	0.32* (0.16)
Fiducia 4 (dummy)	0.51*** (0.14)	0.45* (0.18)	0.19 (0.21)	0.21 (0.32)
Income equality (dummy)	0.01 (0.04)	0.03 (0.02)	0.09* (0.04)	0.03 (0.03)
Livello di competizione (dummy)	0.02 (0.04)	-0.01 (0.03)	-0.02 (0.02)	-0.00 (0.04)
Interesse politico	-0.10 (0.11)	-0.03 (0.06)	0.17 (0.10)	0.07 (0.09)
Importanza della democrazia	0.17** (0.05)	0.17*** (0.03)	0.12* (0.05)	0.06 (0.05)
Livello di democrazia (dummy)	0.12* (0.06)	0.08* (0.04)	0.09* (0.04)	0.14*** (0.04)
Membro di organizzazione religiosa (dummy)	-0.01 (0.10)	0.07 (0.09)	0.39* (0.16)	0.55* (0.21)
Membro di organizzazione religiosa (dummy)	0.15 (0.17)	0.04 (0.10)	0.07 (0.12)	-0.03 (0.29)
cons	7.67*** (1.78)	5.69*** (1.03)	4.66** (1.41)	4.85* (2.04)
R^2	0.09	0.05	0.07	0.06
Number of observations	2596	8507	8126	1743

Note: Standard Errors in parentheses. * indica $p < 0.05$, ** indica $p < 0.01$, *** indica $p < 0.001$. Clusters per Paesi.

TABLE C.6. ATTEGGIAMENTO NEI CONFRONTI DEGLI IMMIGRATI

<i>Attitude</i> verso gli immigrati	
	b/se
Quota di immigrati	0.25* (0.10)
Popolazione età 0-14 anni	5.20** (1.45)
Popolazione età >65 anni	1.11 (0.91)
Padre immigrato (dummy)	0.34 (0.19)
Stato occupazionale (dummy)	-0.02 (0.01)
Livello di reddito (dummy)	0.02 (0.02)
Livello d'istruzione (dummy)	0.09* (0.04)
Genere (dummy)	0.15* (0.06)
Fiducia 1 (dummy)	-0.01 (0.06)
Fiducia 2 (dummy)	0.02 (0.06)
Fiducia 3 (dummy)	-0.14** (0.05)
Fiducia 4 (dummy)	-0.17** (0.05)
Interesse politico (dummy)	0.06 (0.06)
Income equality (dummy)	0.03 (0.02)
Livello di competizione (dummy)	-0.02 (0.02)
Politiche immigrazione	-0.46*** (0.12)
Importanza della democrazia	0.10*** (0.03)
Livello di democrazia	0.11*** (0.03)
Membro di organizzazione religiosa (dummy)	0.16** (0.06)
Membro di organizzazione umanitaria (dummy)	0.15** (0.06)
R^2	0.16
Number of observations	11960

Note: Standard Errors in parentesi. * indica $p < 0.10$, ** indica $p < 0.05$, *** indica $p < 0.01$.

Clusters per Paesi. Fiducia 1 indica il livello di fiducia verso i propri vicini. Fiducia 2 indica il livello di fiducia verso individui che si conoscono personalmente. Fiducia 3 indica il livello di fiducia verso individui di altre religioni. Fiducia 4 indica il livello di fiducia verso individui di altre nazionalità.

References

- [1] Akrami N., Ekehammar B. e Araya, T. (2000), *Classical and modern racial prejudice: a study of attitudes toward immigrants in Sweden*, European Journal of Social Psychology, 30, 521–532.
- [2] Akrami N., Ekehammar B. e Araya (2000), *Gender differences in implicit prejudice*, Department of Psychology, Uppsala University.
- [3] Alesina A. e La Ferrara E. (2000), *Participation in heterogeneous communities*, The Quarterly Journal of Economics.
- [4] Alesina A., La Ferrara E. (2002), *Who Trusts Others?*, Journal of Public Economics, 85,207-234.
- [5] Amartya K. Sen,(1992), *Inequality Reexamined*, Oxford University Press.

- [6] Ambrosini M., *Sociologia delle migrazioni*, Il Mulino, p 290, 2005.
- [7] Amir Y. (1969), *Contact hypothesis in ethnic relations*, Psychological Bulletin.
- [8] Anderson C. J. e Paskeviciute A. (2006), *How Ethnic and Linguistic Heterogeneity Influence the Prospects for Civil Society: A Comparative Study of Citizenship Behavior*, Journal of Politics 68, 783–802.
- [9] Baumann, G., *The multicultural riddel. Rethinking national, ethnic and religious identities*, New York, Routledge, 1999.
- [10] Benedict R., (1934), *Patterns of Culture*.
- [11] Blalock H. M. (1970), *Toward a theory of minority-group relations*, Wiley, New York.
- [12] Blumer H. (1958), *Race prejudice as a sense of group position*, Pacific Sociological Review.
- [13] Bourhis R.Y., Moïse L.C., Perreault S., Senecal S., *Towards an Interactive Acculturation Model: A Social Psychological Approach*, *International Journal of Psychology*, Université du Quebec à Montreal, Canada, 1997.
- [14] Bruni L., Zamagni S. (2004), *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*, Bologna, Il Mulino.
- [15] Burt R.S. (1983), *Corporate Profits And Cooptation*, New York, Academic Press.

- [16] Chandra Kanchan (2006), *What is ethnic identity and does it metter?*, New York University, New York.
- [17] Cohen S. G. e Bailey D. E. (1997), *What Makes Teams Work: Group Effectiveness Research from the Shop Floor to the Executive Suite*, *Journal of Management* 23, 239–90.
- [18] Dovidio, SL Gaertner e Validzic (1998), *Intergroup Bias: Status, Differentiation, and a Common In-Group Identity*, *Journal of Personality and Social Psychology* 75.
- [19] Durlauf S. e Fafchamps M. (2004), *Social Capital*, NBER Working paper 10485, Cambridge, MA.
- [20] Dustmann C. e Preston I., (2001), *Attitudes to ethnic minorities, ethnic context, and location decisions*, *Economic Journal* 111, 353{373.
- [21] Dustmann C. e Preston I. (2007), *Racial and economic factors in attitudes to immigration*, *The B.E. Journal of Economic Analysis e Policy* 7, Article 62.
- [22] Ekehammar B. e Sidanius J. (1982), *Sex differences in sociopolitical attitudes: a replication and extension*, *British Journal of Social Psychology*, 21, 249–257.
- [23] Esses V., Jackson L. e Armstrong, T. (1998), *Intergroup competition and attitudes toward immigrants and immigration: An instrumental model of group conflict*, *Journal of Social Issues*, 54(4), 699-724.
- [24] Evanoff R. J., *Integration in Intercultural Ethics*, *International Journal of Intercultural Relations*, 421-437, 2006.

- [25] Facchini G. e A. M. Mayda (2009), *Individual attitudes towards immigrants: Welfare state determinants across countries*, Review of Economics and Statistics.
- [26] Facchini G. e A. M. Mayda (2009), *Individual attitudes towards skilled migration: an empirical analysis across countries*, mimeo, Erasmus University Rotterdam.
- [27] Facchini G. e A. M. Mayda e R. Puglisi (2009), *Illegal immigration and media exposure: Evidence on individual attitudes*, Paper presented at the Toronto meeting of the American Political Science Association.
- [28] Feingold A.,(1994), *Gender Differences in Personality: A Meta-Analysis*, Psychological Bulletin, Vol. 116, No. 3, 429-456
- [29] Festinger L., Schachter S., Back K. (1963), *Social pressure in informal groups*, Stanford University Press.
- [30] Forbes D.P. (1998), *Measuring the unmeasurable: Empirical studies of nonprofit organization effectiveness from 1977 to 1997*, Nonprofit and voluntary sector quarterly.
- [31] Ghiringhelli B., Marelli S., *Accogliere gli immigrati*, Carocci, Collana Biblioteca per gli studi/Università n. 524, p 320, 2009.
- [32] Glaeser E. L. (2000), *Measuring Trust*, Quarterly Journal of Economics 115, 811–46.
- [33] Glazer N. (1997), *We are all multiculturalists now*, Harvard College.

- [34] Gordon M., *Assimilation in America: theory and reality*, in Daedalus, 1961.
- [35] Gordon M., *Assimilation in American Life*, 1964.
- [36] Granovetter M. (1985), *Economic Action And Social Structure: The Problem Of Embeddedness*, in American Journal of Sociology, n. 91, pp. 481-510.
- [37] Gross J. J., John O., (1998), *Individual Differences in Two Emotion Regulation Processes: Implications for Affect, Relationships, and Well-Being*, University of California.
- [38] Hainmueller J. e Hiscox M. J.(2007), *Educated preferences: Explaining attitudes toward immigration in Europe*, International Organization.
- [39] Hainmueller J. e Hiscox M. J.(2008), *Attitudes towards highly skilled and low skilled immigration: Evidence from a survey experiment*, Mimeo, Harvard University.
- [40] Harrington, D. M. (1990), *The ecology of human creativity: A psychological perspective*. In M. A. Runco e R. S. Albert (Eds.), *Theories of creativity* (pp. 143-169). Newbury Park, CA: Sage.
- [41] Hooghe M., Reeskens T., Stolle D. e Trappers A., (2008), *Ethnic Diversity and Generalized Trust in Europe. A Cross-National Multi-level Study*, Comparative Political Studies.
- [42] Horowitz Donald L.(1985), *Ethnic Groups in Conflict*, University of California Press, Berkeley.

- [43] Hoxter A. L. e Lester D., (1994), *Gender differences in prejudice*, *Perceptual and Motor Skills*, 79, 1666.
- [44] Jackson, S. (1991), *Some Differences Make a Difference: Individual Dissimilarity and Group Heterogeneity as Correlates of Recruitment, Promotions and Turnover*, *Journal of Applied Psychology* 76, 675–89.
- [45] Keller R. T. (2001), *Cross-functional Project Groups in Research and New Product Development: Diversity, Communications, Job Stress and Outcomes*, *Academy of Management Journal* 44, 547–55.
- [46] Kerr W. R. e Lincoln W. (2008), *The Supply Side of Innovation: H-1B Visa Reforms and U.S. Ethnic Invention*, Harvard Business School working paper.
- [47] Koser, *Le migrazioni internazionali*, Il Mulino, Bologna 2009.
- [48] LeVine R. A., Campbell D. T. (1972), *Ethnocentrism: theories of conflict, ethnic attitudes and group behavior*, New York, Wiley.
- [49] Massey D., *Do undocumented migrants earn lower wages than legal immigrants? New evidence from Mexico*, *International Migration Review* Vol. XXI, No. 2, 1987, pp. 236-274.
- [50] Matiniello M., *Le società multietniche*, Il Mulino, 2000.
- [51] Mayda A. M. (2006), *Who is against immigration? A cross-country investigation of individual attitudes toward immigrants*, *Review of Economics and Statistics* 88.

- [52] Mayda A. M. (2008), *Why are people more pro-trade than pro-migration?*, Economics Letters 101.
- [53] Narayan D., Nyamwaya, D. (1996), *Learning From The Poor: A Participatory Poverty Assessment In Kenya*, Environment Department Papers, Participation Series, 34, World Bank Social Policy and Resettlement Division, Washington D.C.
- [54] Newton K. e Delhey J. (2005), *Predicting Cross-national Levels of Social Trust: Global Pattern or Nordic Exceptionalism?*, European Sociological Review 21, 311–27.
- [55] Ottaviano G. I. P. e Peri G. (2006a), *The Economic Value of Cultural Diversity: Evidence from US Cities*, Journal of Economic Geography 6, 9–44.
- [56] Ottaviano G. I. P. e Peri G. (2006b), *Rethinking the Effects of Immigration on Wages*, NBER Working Paper 12497. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- [57] Page S. (2007), *The Difference: How the Power of Diversity Creates Better Groups, Firms, Schools and Societies*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- [58] Paldam M., Svendsen G.T. (2000), *An essay on social capital: Looking for the fire behind the smoke*, European Journal of Political Economy, 16, 339-66.
- [59] Piore M.J., *Birds of passage: migrant labor in industrial societies*, 1979.
- [60] Portes, A., *Children of immigrants : segmented assimilation and its determinants*, in Portes A. (ed.) *The economic soci-*

- ology of immigration*, New York, Russel Sage Foundation, pp.248-280, 1995.
- [61] Portes, A. e Rumbaut, R.G., *Immigrant America. A portrait, Berkeley and Los Angeles*, University of California Press (terza edizione), 2006.
- [62] Poterba J. M. (1997), *Demographic Structure and the Political Economy of Public Education*, *Journal of Policy Analysis and Management* 16, 48–66.
- [63] Putnam Robert D. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press, 83-120.
- [64] Routledge B., von Amsberg J. (2003), *Social Capital and Growth*, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 50:1, 167-193.
- [65] Sassen S., *Le città nell'economia globale*, trad it. Bologna, Il Mulino, 1997.
- [66] Sayad A., *L'immigrazione o i paradossi dell'alterità. L'illusione del provvisorio*, 2008, Ombre Corte, p 127.
- [67] Sayegh e Lasry, *Immigrants adaptation in Canada: assimilation, acculturation and orthogonal cultural identification*, *Canadian Psychology*, 34, 98-109, 1993.
- [68] Sjaastad L.A., *The costs and returns of human migration*, *Journal of Political Economy*, n. 70S, 1962.
- [69] Sidanius J. e Pratto F., (1999), *Social dominance: an intergroup theory of social hierarchy and oppression*, New York, Cambridge University Press.

- [70] Simonton D. K. (1999), *Origins of Genius*, New York: Oxford University Press.
- [71] Smith J. P. e Edmonston, B. (1997), *The New Americans: Economic, Demographic and Fiscal Effects of Immigration*, Washington, DC: National Academy Press.
- [72] Soroka S. N., Helliwell J. F. e Johnston R. (2007), *Measuring and Modeling Interpersonal Trust*, in Kay F. M. e Johnston R., *Social Capital, Diversity and the Welfare State*. Vancouver: UBC Press.
- [73] Stark O., Bloom D.E., *The new economics of labor migration*, American Economic Review, n.75, 1985.
- [74] Stephan W. G., Diaz-Loving R., Duran A. (2000), *Integrated threat theory and intercultural attitudes: Mexico and United States*, Journal of Cross-Cultural Psychology 31.
- [75] Stolle D., Soroka S. e Johnston R., (2005), *Does Diversity Erode Trust? A Comparative Analysis of the Role of Neighborhood Diversity and Diverse Ties*, Georgetown University.
- [76] Swedberg R. (1997), *New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead*, Acta Sociologica, vol. 40, pp. 161-183.
- [77] Tabellini G. (2007), *Culture and Institutions: economic development in the regions of Europe*, Working paper IGIER Bocconi University (version April 2007, first version 2005).
- [78] Tabellini G. (2008), *The scope of cooperation: values and incentives*, Quarterly Journal of Economics 123.3: 905-950.

- [79] Tajfel H. (1982), *Social identity and intergroup behavior*, Cambridge, England: Cambridge University Press.
- [80] Tajfel H., Billig M., Bundy R. e Flament C. (1971), *Social categorization and intergroup behavior*, *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178
- [81] Tapinos G., *Illegal immigrants and the labour market*, Institut d'études politiques, Paris, 2000.
- [82] Todaro M.P, *A model of labor migration and urban unemployment in LDC*, *American Economic Review*, n.59, 1969.
- [83] Todaro M.P., *Economic development in the Third World*, New York, Longman, 1989.
- [84] Torsvik G. (2000), *Social Capital and Economic Development: A Plea for the Mechanism*, *Rationality and Society*, 12, 451-476.
- [85] Tourangeau R., Rasinski K. A. (1988), *Cognitive Processes Underlying Context Effects in Attitude Measurement*, NORC, Chicago.
- [86] United Nation, *World economic and social survey 2004*. International migration, New York, Department of Economic and social affairs, 2004.
- [87] Vigdor J. L. (2004), *Community Composition and Collective Action: Analyzing Initial Mail Response to the 2000 Census*, *Review of Economics and Statistics* 86, 303–12.
- [88] Weber Max (1961), *Ethnic Groups*, in *Theory of Society*, Talcott Parsons et al., New York.

- [89] White H.C. (1981), *Where Do Markets Come From?*, American Journal of Sociology, n. 3, pp. 517-547.
- [90] Wilkinson R. e Pickett K. (2009), *The spirit level – why more equal societies almost always do better*, London, Penguin books.
- [91] Winqvist L. A., Mohr C. D. e Kenny, D. A., (1998), *The female positivity effect in the perception of others*, Journal of Research in Personality, 32, 370–388.
- [92] World Bank (2005), *Global Economic Prospects: Economic Implications of Remittances and Migration*, Washington, DC: World Bank.

Ringraziamenti

Grazie al professor Luca Stanca. Continuo stimolo per la mia crescita professionale ma soprattutto personale.

Grazie al dott. Panebianco. Presenza costante con la quale ho avuto il piacere di condividere confronti arricchenti.

Grazie ai miei genitori. Mi hanno formato donna insegnandomi ad amare il mondo.

Grazie a mio fratello. A lui la mia stima più grande.

Grazie ad Andrea. Per la strada fatta e per quella che faremo.

Grazie a don Davide e Giusy. Guide indiscusse.

Grazie a Maria, Erika, Alessandra. Mi hanno fatto scoprire il grande dono dell'amicizia.

Grazie ai "nuovi" e "vecchi" amici e a tutti quelli sparsi nel mondo. Grazie ai compagni di Ecoeco.

Grazie a tutte le persone incontrate, per caso, di sfuggita, tra le righe di un libro, nel silenzio.

Grazie a Lui.